

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01, Экономика

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста

УДК 339.15.054.23

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б6Б1	Маринова П.В.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова О.П.	д.э.н		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Н.В.	к.ф.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова А.В.			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А.	к.э.н.		

Томск – 2021

## Планируемые результаты освоения ООП

### 38.03.01 Экономика

Код компетенции	Наименование компетенции
<b>Универсальные компетенции</b>	
УК(У)-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
УК(У)-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК(У)-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК(У)-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (-ых) языке
УК(У)-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК(У)-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК(У)-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК(У)-8	Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>	
ОПК(У)-1	Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно – коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК(У)-2	Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ОПК(У)-3	Способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
ОПК(У)-4	Способен находить организационно- управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
<b>Профессиональные компетенции</b>	
ПК(У)-1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
ПК(У)-4	Способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты

ПК(У)-5	Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т. д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК(У)-6	Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК(У)-7	Способен используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК(У)-8	Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
<b>Дополнительные профессиональные компетенции университета</b>	
ДПК(У)-1	Способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.04.01 Экономика / Экономика фирмы и корпоративное планирование

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП

\_\_\_\_\_  
(Подпись)      (Дата)      (Ф.И.О.)

## ЗАДАНИЕ

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

бакалаврской работы (бакалаврской работы/магистерской диссертации)
---

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б6Б1	Мариновой Полине Вячеславовне

Тема работы:

Утверждена приказом директора (дата, номер)	27.01.2021 года №27-01/с
---	--------------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	15 июня 2021 года
--	-------------------

### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе	1. Объектом исследования бакалаврской работы выступает ООО ТД «Король сыров». 2. Предметом исследования бакалаврской работы является прибыль предприятия. 3. Режим работы- непрерывное производство. 4. Цель работы – изучение теории и разработка мероприятий, направленных на повышение прибыли торгового предприятия.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	Задачи исследования бакалаврской работы: 1. Рассмотреть сущность и систему показателей прибыли и рентабельности предприятий. 2. Показать механизм формирования финансовых результатов хозяйствующих субъектов. 3. Определить факторы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии.
Перечень графического материала	1. Отражены основные показатели хозяйственной деятельности ООО ТД «Король сыров». 2. В таблицах приведены различные подходы к

	определению понятия «прибыль». 3. Относительные коэффициенты ликвидности ООО ТД «Король сыров» в 2018-2020 гг.
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Основная часть	Недоспасова Ольга Павловна
Социальная ответственность	Черепанова Наталья Владимировна
<b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b>	

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	21.12.2020
---	------------

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова Ольга Павловна	д.н.э		21.12.2020

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б6Б1	Маринова Полина Вячеславовна		21.12.2020

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 79 страниц, 9 рисунков, 25 таблиц, 47 использованных источников, 3 приложения.

Ключевые слова: Прибыль, рентабельность, финансовый результат, чистая прибыль, доход.

Объектом исследования является ООО Торговый Дом «Король сыров».

Цель работы- изучение теории и разработка мероприятий, направленных на повышение прибыли торгового предприятия.

В процессе исследования проводились рассмотрение практики формирования и сущности прибыли.

В результате исследования применены теоретические знания и изучена финансово-хозяйственная деятельность предприятия ООО ТД «Король сыров».

Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные характеристики проводится исследование теоретических основ формирования прибыли на примере предприятия ООО ТД «Король сыров».

Степень внедрения: поэтапное.

Область применения: в практике работы предприятия.

Экономическая эффективность/ значимость работы умение качественно и своевременно охарактеризовать доходность предприятия.

В будущем планируется мониторинг полученной информации, анализ изменений формирования прибыли.

## **Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки**

Прибыль- это разница между общими доходами и суммарными расходами компании за отчетный период.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия- это совокупность действий по производству и продаже товаров, услуг, продукции с использованием ограниченного объема финансовых ресурсов.

Употребляемые сокращения:

ООО- Общество с Ограниченной Ответственностью

РСБУ- российская система бухгалтерского учета

ВП- валовая прибыль

ПП- прибыль от продаж

КР- коммерческие расходы

УР- управленческие расходы

## Оглавление

Реферат .....	6
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки.....	7
Введение .....	9
1 Теоретические подходы к формированию прибыли торгового предприятия .....	12
1.1 Понятие и сущность прибыли .....	12
1.2 Методика формирования и анализа прибыли .....	15
1.3 Основные механизмы повышения прибыли в торговле.....	23
2 Анализ формирования прибыли торгового предприятия (на примере ООО Торговый Дом «Король сыров»).....	28
2.1 Финансово-экономическая характеристика ООО Торговый Дом «Король сыров» .....	28
2.2 Анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО Торговый Дом «Король сыров» .....	38
2.3 Факторный анализ прибыли торгового предприятия ООО Торговый Дом «Король сыров» .....	43
3 Разработка и обоснование рекомендаций по повышению прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров» .....	48
3.1 Направления повышения прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров».....	48
3.2 Расчет эффективности предложенных рекомендаций .....	55
4 Социальная ответственность на примере ООО Торговый Дом «Король сыров» .....	60
Заключение .....	67
Список использованных источников.....	71
Приложение А Бухгалтерский баланс на 31.12.2020г.....	76
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2020г.....	78
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2019г.....	79



## **Введение**

Современные экономические условия требуют от каждого субъекта хозяйствования уметь адекватно оценивать не только свое экономическое состояние, но и состояние конкурентов, наличие которых оказывает прямое воздействие на финансовые результаты и прибыль предприятия.

Величина прибыли отражает итоговые финансовые результаты деятельности предприятия за определенный временной период. В современных экономических условиях достижение максимальной прибыли выступает целью любого производственного процесса, так как прибыль, это не что иное, как главный источник пополнения капитала и оборотных средств.

Прибыль выступает важнейшими показателями эффективности работы предприятия и оказывают прямое влияние на величину чистых активов. Так же прибыль используется в целях оценки заинтересованными лицами при принятии различных управленческих и инвестиционных решений.

Показатели прибыли характеризуют практически все аспекты деятельности предприятия: производительность труда, степень использования основных средств, трудовых, материальных и денежных ресурсов, себестоимость реализованной продукции, ее качество, объем и цены реализации продукции и т.д.

Грамотно проведенный анализ прибыли дает возможность обнаружить и устранить недостатки в деятельности предприятия, найти резервы улучшения финансового состояния предприятия, кроме того, он позволяет спрогнозировать финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, что подтверждает актуальность темы исследования.

Цель работы – изучение теории и разработка мероприятий, направленных на повышение прибыли торгового предприятия.

Реализация поставленной цели предопределила постановку и решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические основы анализа и направлений максимизации прибыли предприятия;
- проанализировать методику анализа прибыли;
- провести анализ прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров»;
- разработать систему мероприятий по повышению прибыли на примере ООО Торговый Дом «Король сыров»;
- провести оценку экономической эффективности рекомендуемых мероприятий.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Предмет исследования – прибыль предприятия.

Теоретической основой исследования послужили труды российских ученых, таких как Абдукаримов И.Т., Воробьева И.П., Диденко В.Ю., Кириченко Т.Т., Лазарева Г.И. и др.

Методологической основой исследования послужил ряд специальных методов, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов финансовой деятельности компании: горизонтальный анализ – в процессе сравнения каждой позиции отчетности хозяйствующего субъекта с прошлым периодом; вертикальный анализ – при определении структуры финансовых показателей с оценкой воздействия разных факторов на итоговый результат; метод относительных показателей или финансовых коэффициентов – при расчете отношений между конкретными позициями отчета или позициями различных форм отчетности, определении взаимосвязей между показателями; сравнительный анализ – при анализе показателей хозяйствующего субъекта в сравнении со средними показателями; факторный анализ – при анализе воздействия определенных факторов на результативный показатель; абстрактно–логический – в целях

теоретических обобщений и составления выводов; графический метод – в целях наглядного отражения результатов исследований.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении представлена актуальность темы, отражены цели и задачи работы, определены методы исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы анализа прибыли торгового предприятия. В рамках главы проанализировано понятие, функции и виды прибыли, рассмотрена методика ее анализа и пути увеличения.

Вторая глава посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров». Представлены основные характеристики организации, выполнен анализ прибыли.

Третья глава посвящена разработке рекомендаций по увеличению показателей прибыли анализируемой организации и оценке их экономической эффективности.

В заключении содержатся основные выводы по работе.

# 1 Теоретические подходы к формированию прибыли торгового предприятия

## 1.1 Понятие и сущность прибыли

Со становлением и развитием экономической мысли сущность понятия «прибыль» постепенно изменялось вместе с методологией ее анализа. В таблице 1 приведены различные дефиниции категории «прибыль».

Таблица 1– Подходы к определению понятия «прибыль»

Автор	Определение
Арсанова П.Х. [1]	Прибыль является разностью между совокупной выручкой, или совокупными поступлениями, получаемыми хозяйствующим субъектом от реализации своей продукции, и совокупными экономическими издержками, которые хозяйствующий субъект несет в целях производства этой продукции
Галкин А.А. [2]	Прибыль – доля дохода хозяйствующего субъекта, остающаяся от общей выручки после возмещения внешних издержек, то есть платы за ресурсы поставщиков. Такая трактовка включает только явные издержки и игнорирует вмененные (скрытые) издержки
Ильина Т.В. [3]	Прибыль – то, что остается после вычитания из общего дохода хозяйствующего субъекта всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя)
Колчева Е.С. [4]	Прибыль – «сумма, составляющая разницу, на которую доход превышает затраты»
Ковалев В.В. [5]	«Прибыль как экономическая категория характеризует финансовый результат деятельности предприятия»
Савицкая Г.В. [6]	Прибыль – часть чистого дохода, который был создан в ходе производства и реализован в сфере обращения
Шеремет А.Д. [7]	Прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости, которая сформирована в ходе общественного воспроизводства в целях удовлетворения разных интересов хозяйствующего субъекта и его владельца

Учитывая различные подходы к определению прибыли, представленные в таблице 1, можно выделить такие ее основные черты:

- прибыль отражает лишь небольшую часть общего дохода предприятия, полученного от различных видов деятельности;
- прибыль выступает частью предполагаемого дохода инвестора,

который вложил капитал в организацию деятельности предприятия, имея целью получение дохода;

- прибыль отражает не весь доход, который получен в процессе осуществления деятельности, а лишь ту его часть, которая остается после вычета всех расходов;

- прибыль выступает стоимостным показателем, который выражен в денежной форме.

Итак, прибыль можно охарактеризовать, как часть чистого дохода, достающаяся предприятию после покрытия всех расходов, которые связаны с производственной и торговой деятельностью.

Прибыль определяется как важнейшая финансовая категория, отражающая положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, характеризующий эффективность производства и в конечном итоге, свидетельствует об объеме и качестве продукции, состоянии производительности труда, уровне себестоимости. Она позволяет охарактеризовать доходность предприятия, окупаемость инвестиций и применяемого имущества [8, с.15].

Прибыль на предприятии выполняет оценочную (оценивает эффект хозяйственной деятельности), распределительную (используется как инструмент распределения чистого дохода), и стимулирующую (является инструментом формирования различных фондов стимулирования, как владельцев и работников, да и самой хозяйственной деятельности) функции [9, с.188].

Основные функции прибыли [10, с.121]:

- оценочная функция – заключается в том, что она наиболее полно отражает уровень производства и дает оценку эффективности хозяйственной деятельности всего предприятия;

- стимулирующая функция – заключается в том, что стимулирующее влияние на рост эффективности работы организации;

- фискальная функция – заключается в том, что прибыль – это

источник отчислений в государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Основная роль прибыли – показать конечный финансовый результат, который характеризует эффективность производства, а также качество и востребованность производимой продукции.

Различают следующие виды прибыли [11, с.85]:

1. Валовая прибыль – это общий доход фирмы, полученный ею за определенный период времени. В нем учитываются доходы от всех видов деятельности за минусом производственных издержек.

2. Прибыль от продаж – результирующий показатель функционирования организации. Он позволяет оценить, насколько эффективна общая деятельность предприятия и есть ли смысл вообще осуществлять эту деятельность в дальнейшем.

3. Прибыль, рассчитываемая до налогообложения – это показатель, показывающий разность между валовой прибылью, называемой еще маржинальной, и суммой непроизводственных расходов. Другое название для этого финансового итога предпринимательской активности – операционная прибыль.

4. Ключевым показателем является чистая прибыль, которая позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в целом. Определяется как разность прибыли до налогообложения и налога на прибыль.

5. Еще один вид прибыли – нераспределенная прибыль. Это ни что иное, как результат распределения прибыли. Данная часть прибыли не потребляется собственниками, а остается в распоряжении предприятия, и нацелена на расширение и развитие деятельности.

Согласно российской системе бухгалтерского учета (далее – РСБУ), прибыль бывает только двух видов: бухгалтерской и экономической. Бухгалтерская прибыль – это разница между расходами и поступлениями в компанию согласно бухгалтерским правилам. То есть разница между затратами и расходами, которые отражаются в периодической отчетности

согласно РСБУ (российские стандарты учета) или МСФО (международные стандарты). Экономическая прибыль – это разница между доходами и всеми совокупными издержками.

Следовательно, прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности и играет значимую роль так, как является критерием эффективности конкретной производственной деятельности, основным защитным механизмом от угрозы банкротства предприятия, базой экономического развития государства. Прибыль выступает главным источником удовлетворения социальных потребностей общества и роста рыночной стоимости предприятия, а также основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов для обеспечения развития предприятия.

## **1.2 Методика формирования и анализа прибыли**

Конечный результат финансовой деятельности предприятий формируют доходы и расходы. Рост прибыли достигается за счет увеличения производства и соответственно выручки от продажи продукции и снижения ее себестоимости.

Формирование прибыли можно рассматривать как часть общей системы хозяйствования, связанной с принятием решений по обеспечению необходимого их размера на уровне предприятия для достижения тактических и оперативных целей [12, с.18].

Схема модели формирования прибыли для всех предприятий представлена на рисунке 1 [13, с.16].

Процесс формирования и распределения прибыли в организации основывается на использовании следующих принципов [14, с.65]:

- выполнение обязательств перед бюджетом осуществляется в первую очередь;

– прибыль, которая остается в распоряжении организации, распределяется на накопление и потребление.



Рисунок 1 – Схема формирования чистой прибыли предприятия

Прибыль, как комплексная система связанных друг с другом показателей, формируется по этапам, как разность между доходами и затратами, определяется многообразными факторами, влияющими на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Выяснение приоритетности и значимости конкретного фактора, возможности использовать его, делает управленческие решения обоснованными. Оказывая воздействие на те факторы, которые больше связаны с параметрами, которыми управляют, можно формировать прибыль, согласно целям хозяйствующего субъекта.

Факторы, влияющие на величину прибыли, многочисленны и разнообразны. Так, доход от реализации продукции в целом по предприятию находится в зависимости от 4 факторов первого уровня соподчиненности [15, с.110]:

– объема реализации продукции;



- структуры объема реализации;
- себестоимости;
- уровня среднерыночных цен.

Объем продаж может иметь как положительное, так и отрицательное влияние на полученный доход. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению доходов. Если производство нерентабельно, то увеличение объемов продаж – это сокращение доходов. Снижение продаж, вызванное непредсказуемым падением спроса и потребности в продуктах с вытеснением конкурирующей с ними продукции, ограничениями на продажу, может привести к потере доходов.

Внешние факторы, не зависят от деятельности предприятия, но в, то, же время оказывают влияние на финансовые результаты (инфляция, изменения нормативно-законодательной базы, изменение цен и тарифов на услуги и перевозки; нарушение поставщиками, банками условий договора и т.д.).

Основные методы анализа прибыли – горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный. Большинство ученых, анализируя финансово-хозяйственную деятельность, обращают внимание на горизонтальный, вертикальный и коэффициентный финансовый анализ (84,6% из изученных автором работ по анализу прибыли). Наименее используемыми приемами в финансовом анализе является экономико-математические и функционально-стоимостные приемы (7,7% из изученных автором работ по анализу прибыли).

В ходе горизонтального анализа прибыли происходит отслеживание изменений каждого показателя за отчетный период в сравнении с базисным периодом. Этот анализ состоит в формировании одной или ряда таблиц, абсолютные показатели в которых дополнены относительными темпами роста или снижения. Целью этого анализа является выявление абсолютных и относительных изменений величин разных показателей прибыли за

конкретный временной период и оценка этих изменений. Такой анализ дает возможность изучения динамики показателей [16,с.48]. Прежде всего, оценивается абсолютный прирост показателей по формуле 1:

$$Pr_a = Y_n - Y_{n-1} , \quad (1)$$

где  $Y_n$  – показатель отчетного года;

$Y_{n-1}$  – показатель предыдущего года.

Вертикальный анализ (структурный) предполагает деление каждой расходной статьи отчета о финансовых результатах данного года на выручку для определения тех статей расходов, которые растут быстрее или медленнее изменений в продажах.

Темп роста рассчитывается по формуле 2:

$$Tp = \frac{Y_n}{Y_{n-1}} \times 100\% , \quad (2)$$

где  $Y_n$  – показатель отчетного года;

$Y_{n-1}$  – показатель предыдущего года.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики (тренда) показателя с целью прогнозирования будущих значений.

Проведя анализ учебно-методической и научной литературы в части вопросов аналитической оценки финансовых результатов, было обнаружено, что обычно ученые анализ этого объекта исследования осуществляют по следующим направлениям [17, с.135]:

- оценка уровня, динамики и структуры финансовых результатов и показателей, которые формируют, то есть выручки и себестоимости;
- анализ прибыли от различных видов деятельности;
- определение влияния основных факторов на формирование финансового результата субъекта хозяйствования;
- анализ показателей рентабельности.

Что касается методик оценки, то их сравнительная характеристика отражена в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методик анализа прибыли

Направление анализа	Савицкая Г.В. [18]	Ковалев В.В. [19]	Донцова Л.В. [20]	Шеремет А.Д. [21]
Оценка уровня, динамики и структуры финансовых результатов	+	+	+	+
Анализ прибыли от различных видов деятельности	+	+	+	+
Определение влияния основных факторов на формирование финансового результата	+	+	-	+
Анализ показателей рентабельности	+	+	+	+
Определение влияния основных факторов на показатели рентабельности	+	+	-	+

Таким образом, очевидно, что Савицкая Г.В. предлагается выполнять оценку динамических показателей финансовых результатов, далее, по ее мнению, следует выполнить анализ прибыли, а также оценить влияние факторов на изменение прибыли и финансовых результатов. Завершающим этапом выступает динамический и факторный анализ рентабельности. Подобной методики предлагают придерживаться также Ковалев В.В. и Шеремет А.Д. Только один из представленных авторов не рассматривает факторный анализ – это Донцова Л.В.

В целом, можно сделать вывод о том, что большинство авторов единодушны в отношении методики анализа прибыли предприятия.

В процессе анализа выручки и себестоимости определяется их динамика и структура.

Анализ прибыли заключается в [22, с.78]:

- определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследовании структуры соответствующих показателей и их изменений;
- проведении факторного анализа прибыли;

– оценке рентабельности.

Анализ прибыли осуществляется по следующим формулам [23, с.43].

Валовая прибыль (ВП) определяется в качестве разности между выручкой от продаж продукции и ее себестоимостью. В целом, можно отметить, что валовая прибыль представляет собой показатель эффективности производства продукции (формула 3).

$$ВП = \text{Выручка} - \text{Себестоимость} . \quad (3)$$

Прибыль от продаж (ПП) равняется валовой прибыли (ВП) за вычетом суммы коммерческих (КР) и управленческих расходов (УР). Данный вид прибыли позволяет оценивать эффективность производства и реализации продукции (формула 4).

$$ПП = ВП - КР - УР , \quad (4)$$

где ПП – прибыль от реализации;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

В основу расчета прибыли до налогообложения заложена прибыль от продаж, увеличенная (уменьшенная) на сальдо прочих доходов и расходов (ДР), а также полученных (Пп) и уплаченных процентов (Пу). Данный вид прибыли также именуют бухгалтерской прибылью (формула 5).

$$\text{Прибыль до налогообложения} = ПП + ДР + П_{п} - П_{у} , \quad (5)$$

где ПП - прибыль от продаж;

ДР – прочие доходы и расходы;

П<sub>п</sub> – полученные проценты;

П<sub>у</sub> – уплаченные проценты.

Ключевым показателем является чистая прибыль, которая позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в целом. Определяется как разность бухгалтерской прибыли и налога на прибыль.

Так же в процессе анализа финансовых результатов рассчитываются показатели рентабельности. Представим обобщенную методику расчета основных показателей рентабельности.

Расчет рентабельности производства ( $P_{пр}$ ) осуществляется по формуле 6:

$$P_n = \frac{\Pi_n}{(ОФП + НОС)} \times 100, \quad (6)$$

где  $\Pi_n$  – прибыль организации, руб.;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

НОС – нормируемые оборотные средства, руб.

Расчет рентабельности товарной продукции ( $P_{т.п}$ ) осуществляется по формуле 7:

$$P_{m.n.} = \frac{\Pi_n}{C_{m.n.}} \times 100, \quad (7)$$

где  $C_{т.п}$  – себестоимость товарной продукции, руб.

Рентабельность активов (ROA) – показатель, характеризующий степень эффективности использования имущества организации. Рассчитывается следующим образом (формула 8) [24, с.605]:

$$ROA = \frac{ЧП}{A_{ср.}} \times 100\%, \quad (8)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$A_{ср.}$  – среднегодовая величина активов.

Рентабельность собственного капитала (ROE) – показатель, который показывает величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала. Определяется по формуле 9:

$$ROE = \frac{ЧП}{СК_{ср.}} \times 100\%, \quad (9)$$

где  $СК_{ср.}$  – среднегодовая величина собственного капитала.

Рентабельность основных средств ( $R_{ос}$ ) – показатель, характеризующий эффективность использования организацией ее основных средств. Рассчитывается следующим образом (формула 10):

$$R_{ос} = \frac{ЧП}{ОС_{ср.}} \times 100\%, \quad (10)$$

где  $ОС_{ср.}$  – среднегодовая величина основных средств организации.

Рентабельность оборотных средств ( $R_{ОБС}$ ) – показатель, характеризующий эффективность использования организацией ее оборотных средств. Рассчитывается следующим образом (формула 11):

$$R_{ОБС} = \frac{ЧП}{ОБС_{ср.}} \times 100\%, \quad (11)$$

где  $ОБС_{ср.}$  – среднегодовая величина оборотных средств организации.

Рентабельность затрат ( $R_3$ ) – показатель, характеризующий эффективность производства и реализации продукции. Рассчитывается следующим образом (формула 12):

$$R_3 = \frac{ПН}{С} \times 100\%, \quad (12)$$

где  $ПН$  – прибыль до налогообложения;

$С$  – полная себестоимость продаж.

Рентабельность продаж ( $R_{пр.}$ ) – показатель, характеризующий финансовую эффективность организации. Рассчитывается по формуле 13:

$$R_{пр.} = \frac{ПП}{В} \times 100\%, \quad (13)$$

где  $ПП$  – прибыль от продаж;

$В$  – выручка от реализации.

Далее в процессе анализа устанавливается динамика перечисленных показателей, сравнивается с плановыми значениями и проводится факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

Методика расчета влияния факторов на финансовый результат от реализации продукции заключается в последовательном расчете влияния каждого фактора (таблица 3) [25, с.242].

Таблица 3 – Расчет влияния факторов на финансовый результат

Фактор	Формула расчета	Значение
Изменение отпускных цен на продукцию	$\Delta p_1 = B_1 - B'$	$B_1$ – выручка от реализации продукции отчетного периода; $B^*$ – выручка от реализации продукции отчетного периода в ценах базисного периода;
Изменение в объеме продукции	$\Delta p_2 = \Pi_0 \times (S' / S_0) - \Pi_0$	$\Pi_0$ – Прибыль от реализации продукции базисного периода; $S_0$ – себестоимость продукции базисного периода; $S^*$ – себестоимость продукции отчетного периода в ценах базисного периода;
Изменение в структуре продукции	$\Delta p_3 = \Pi_0 \times ((B' / B_0) - (S' / S_0))$	$B_0$ – выручка от реализации продукции базисного периода; $B^*$ – выручка от реализации продукции отчетного периода в ценах базисного периода;
Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции	$\Delta p_4 = S' - S_1$	$S_1$ – себестоимость продукции отчетного периода;
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	$\Delta p_5 = S_0 \times (B' / B_0) - S'$	

Итак, грамотно проведенный анализ прибыли предприятия позволит повысить обоснованность планирования и жесткости нормативов управления, дать оценку достоверности учета и оперативности контроля, а также будет способствовать обеспечению эффективной и бесперебойной организации деятельности. Сравнительная характеристика методик анализа прибыли показала, что большинство авторов единодушны в отношении методики анализа прибыли предприятия.

### 1.3 Основные механизмы повышения прибыли в торговле

В таблице 4 представим характеристику финансовых результатов деятельности российских организаций на основе данных Росстата за 2017-2020 гг.

Таблица 4 – Характеристика финансовых результатов деятельности российских организаций на основе данных Росстата за 2017-2020 гг. [26]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млрд руб.	9036,8	12400,3	15758,4	16421
Сумма прибыли прибыльных организаций, млрд руб.	14079,1	18332,7	17696,3	17758
Удельный вес прибыльных организаций, %	68,1	66,9	73,5	70,6
Сумма убытка убыточных организаций, млрд руб.	5042,2	5932,4	1937,8	5337
Удельный вес убыточных организаций, %	31,9	33,1	26,5	29,4
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	6,7	10,7	11,4	9,9
Рентабельность активов, %	3,8	4,7	6,8	4,5

Таким образом, очевидно, что финансовые результаты российских организаций увеличиваются. Так, в 2018 г. они выросли на 37,22%, а в 2019 г. – на 27,08%. Отмечается увеличение доли прибыльных организаций в 2019 г. Что касается убыточных организаций, то одновременно со снижением их доли, снижается и сумма убытка. Помимо этого, отмечается ежегодный рост показателей рентабельности.

Увеличение прибыли – это система принятия управленческих решений, которые влияют на величину прибыли.

Главная цель увеличения прибыли – «оптимизация доходов в текущем и перспективном периодах, что предполагает рост стоимости организации. В какой бы сфере предпринимательской деятельности не принимались



управленческие решения, они прямо или косвенно влияют на объем и динамику прибыли» [27, с.175].

Основными задачами увеличения прибыли являются:

- обеспечение максимального размера прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации;
- обеспечение оптимального соотношения между величиной прибыли и уровнем риска;
- обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- обеспечение необходимой доходности бизнеса собственникам организации;
- обеспечение постоянного увеличения рыночной стоимости организации.

Система увеличения прибыли – это совокупность способов, нацеленных на увеличение прибыли и рентабельности [28, с. 16].

В основу увеличения прибыли положены ряд принципов.

Первым принципом является интегрированность с общей системой управления предприятия. Следует отметить, что прибыль выступает наиболее общим показателем, который позволяет оценивать эффективность деятельности организации, поэтому все управленческие решения, принимаемые в процессе деятельности организации, прямым образом влияют на ее величину. Следовательно, абсолютно все управленческие решения должны приниматься в соответствии со всей системой управления организацией.

Вторым принципом является комплексный характер принятия управленческих решений.

Третьим принципом выступает развитый динамизм управления организацией. В условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды, необходимо обеспечить систему управления прибылью быстро приспосабливаться к произошедшим изменениям.

Четвертым принципом является вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Верное управленческое решение является результатом комплексного анализа возможных вариантов развития деятельности организации.

В основу пятого принципа заложена ориентация на стратегические цели развития организации. На основании данных целей должны формироваться основы управления прибылью, учитывающие стратегические приоритеты развития хозяйственной деятельности организации.

Основными проблемами увеличения прибыли современных организаций, выступают [29, с. 22]: усиление конкуренции; ограниченность финансовых ресурсов; изношенность основных фондов; сложные экономические условия; налоговая политика государства; высокие постоянные издержки и т.д.

В целях максимизации прибыли в коммерческих организациях требуется использование соответствующих стратегий (табл. 5).

Таблица 5 – Стратегии увеличения прибыли коммерческих организаций в целях оптимизации управления [30, с.56]

№	Стратегия	Условия применения стратегии
1	Сокращение издержек	Бизнес не приносит прибыль. У конкурентов высокие показатели рентабельности продаж. Покупатели не ценят составляющую предложения товара. Издержки обращения растут на протяжении длительного времени. Определённые конкуренты передают отдельные виды работ внешним
2	Повышение цены	Конкуренты повышают цены. Прибыльность сегмента низкая. Доля рынка увеличивается. Покупатели высоко оценивают качество товара организации. У организации цены ниже, чем у конкурентов.
3	Снижение цены	У конкурентов низкие цены. Организация теряет долю рынка из-за цены. Маловероятно, что конкуренты тоже понизят цены. Прибыль выше «нормальной зоны». Покупатели считают, что цена – наиболее важный критерий.

Продолжение таблицы 5

№	Стратегия	Условия применения стратегии
4	Изменения в структуре бизнеса	Показатели прибыльности сегментов организации сильно различаются. Показатели относительной доли рынка бизнес – сегментов организации различаются. Покупательские оценки деятельности организации на разных сегментах различаются. Существует возможность добиться лидерства на определенном сегменте при условии, что организация на нем сконцентрируется.
5	Изменения в основной деятельности	Организация является лучшей в какой-то части «цепочки создания ценности» (такой, как научно-исследовательская деятельность и разработки, производство, маркетинг и т. п.), и ей следует сконцентрироваться только на той деятельности и передать все остальное другим организациям. Организация может «перекрыть» канал или бизнес путем интеграции вперед или назад.
6	Расширение деятельности в имеющихся сегментах	Организация может развиваться быстрее, чем рынок. Организация может уничтожить конкурентов путем приобретения, не выплачивая максимальных сумм. Организация может достичь более высоких цен и/или более низких издержек, чем любой конкурент на выбранном сегменте.
7	Расширение деятельности в смежных сегментах	Существуют такие сегменты бизнеса, в которых организация может использовать свои навыки или преимущество в издержках, чего организация не делает. Ни один из конкурентов в смежных сегментах не крупнее вашей организации и не финансируется лучше. Смежные сегменты также прибыльны, как и те, в которых организация сейчас находится.
8	Внедрение изобретений и инноваций	Организация успешна в данной области. Отрасль исторически не является инновационной. Нововведения иницируются поставщиками. С помощью инноваций могут быть привлечены новые покупатели. Организация может скопировать новые тенденции, существующие в других отраслях, которые еще не применялись в отрасли. Организация обнаружила возможность для инноваций в отрасли, которые на данный момент применяются только в других странах.

Представив различные стратегии, можно отметить, что поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в условиях рыночной экономики.

## **2 Анализ формирования прибыли торгового предприятия (на примере ООО Торговый Дом «Король сыров»)**

### **2.1 Финансово-экономическая характеристика ООО Торговый Дом «Король сыров»**

ООО Торговый Дом «Король сыров» зарегистрировано 25.03.2015 по адресу: 620039, Свердловская область, город Екатеринбург, переулок Никольский, дом 1. Размер Уставного Капитала 205 000,00 руб. ИНН 6678058320, ОГРН 1156678005076.

Руководителем организации является: Директор - Семькина Вера Николаевна. Основным направлением деятельности является «торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами, и жирами».

На 01.01.2021 в ООО ТД «КОРОЛЬ СЫРОВ» числится 278 сотрудников.

Общество руководствуется в своей деятельности Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 08 февраля 1998 г. № 17-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ), иными действующими в РФ законодательными и нормативными актами, а также Уставом.

Организационно – правовая форма предприятия – Общество с ограниченной ответственностью.

Общество является юридическим лицом по российскому законодательству: имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет самостоятельный баланс.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества.

Общество самостоятельно планирует производственно-хозяйственную, финансовую и иную деятельность на основании договоров или других форм обязательств, и свободно в выборе их предмета, порядка хозяйственных взаимоотношений, определяет ответственность договаривающихся сторон по взятым обязательствам.

В таблице 6 отражены важнейшие индикаторы деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров» за 2018-2020 годы.

Таблица 6 – Технико – экономические индикаторы ООО Торговый Дом «Король сыров» за 2018-2020 годы

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
Выручка, тыс. руб.	5335706	5619790	5289713	284084	-330077	5,32	-5,87
Себестоимость, тыс. руб.	4614026	4823020	4626310	208994	-196710	4,53	-4,08
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	208216	242070	235439	33854	-6631	16,26	-2,74
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	108224	122424	131836	14200	9412	13,12	7,69
Средняя сумма активов, тыс. руб.	930114	1046824	1107487	116710	60663	12,55	5,79
Средняя сумма основных фондов, тыс. руб.	19667,5	21988,5	19748	2321	-2241	11,80	-10,19
Численность сотрудников, чел.	263	297	278	34	-19	12,93	-6,40
Средняя заработная плата, тыс. руб./мес.	36,90	37,80	38,60	0,9	0,8	2,44	2,12
Производительность труда, тыс. руб./чел.	20287,86	18921,85	19027,74	-1366	106	-6,73	0,56
Фондоотдача, руб.	271,30	255,58	267,86	-16	12	-5,79	4,81
Рентабельность продаж, %	3,90	4,31	4,45	0,41	0,14	-	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,03	2,18	2,49	0,15	0,31	-	-
Рентабельность активов, %	10,02	12,08	10,98	2,05	-1,10	-	-

Представленные в таблице 6 основные индикаторы функционирования компании, позволили получить множество выводов:

Важнейшим индикатором экономического состояния ООО Торговый Дом «Король сыров» выступает полученная выручка, которая в 2019 г. составляла сумму в 5 619 790 тыс. руб. Сравнение суммы полученной выручки в данном году по сравнению с 2018 г. позволило выявить ее рост на сумму 5,32%, что явилось следствием заключения договоров с новыми клиентами. Что касается выручки, полученной ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2020 г., то видно, что ее сумма была равна 5 289 713 тыс. руб. Очевидно, что данный год в сравнении с 2019 г. может быть охарактеризован тенденцией ее сокращения на 5,87%, что может быть охарактеризовано как стагнация.

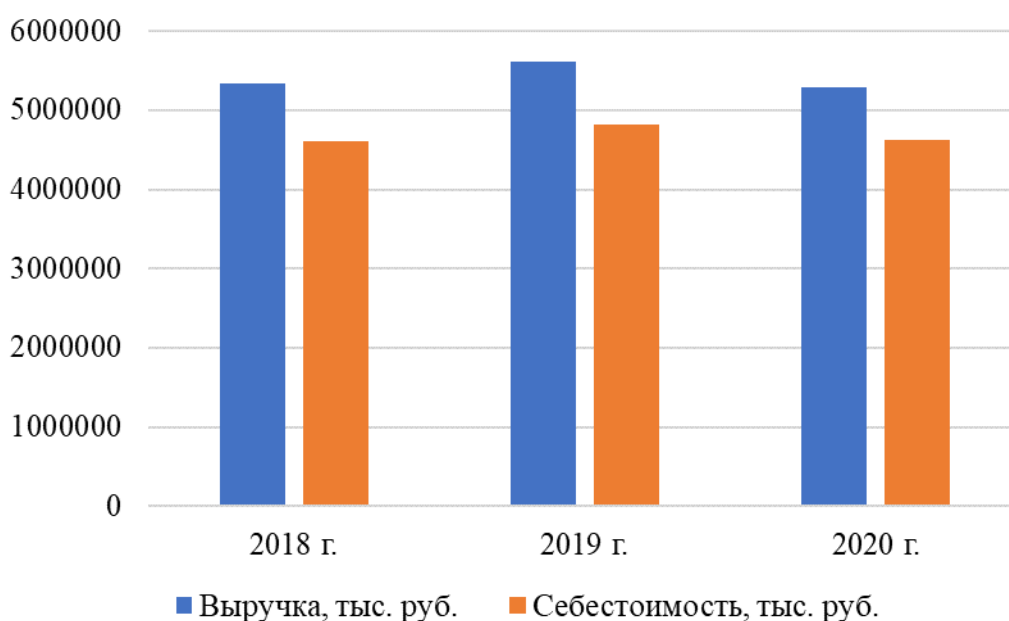


Рисунок 2 – Соотношение выручки и себестоимости

Кроме того, очень важным индикатором деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров» может выступать такой показатель, как себестоимость, которая в 2019 г. составила сумму 4 823 020 тыс. руб. При ее сравнении с суммой, полученной в 2018 г. становится ясно, что она выросла 4,53%. По поводу себестоимости, полученной ООО Торговый Дом «Король сыров» в

2020 г., определено, что она составила 4 626 310 тыс. руб. Сравнение в динамике с 2019 г. показало, что она показала снижение на 4,08%. Представляется важным сделать отметку о том факте, что темп прироста полученной суммы себестоимости ООО Торговый Дом «Король сыров» превышает темп прироста полученной суммы выручки от основной деятельности, что, в конечном итоге, способствует сокращению прибыли.

Величина полученной прибыли от продаж ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2019 г. равнялась 242070 тыс. руб. Относительно 2018 г. налицо тенденция ее прироста на 16,26%. Величина полученной компанией прибыли от продаж в 2020 г. составила 235439 тыс. руб. Относительно величины 2019 г. она сократилась на сумму 2,74%. Стоит сказать о негативной тенденции в динамике данного индикатора. Относительно последнего исследуемого года деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров» можно подытожить об результативности текущей деятельности.

Очень важным индикатором деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров» выступает величина чистой прибыли, которая в 2019 г. принимала значение 122424 тыс. руб. Относительно величины 2018 г. можно увидеть ее возрастание на 13,12%. Величина исследуемого индикатора ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2020 г. равнялась 131836 тыс. руб. Относительно суммы 2019 г. чистая прибыль показала возрастание на 7,69%, то есть итоговая результативность выросла. Крайний изучаемый период работы ООО Торговый Дом «Король сыров» в целом показал наличие прибыли, то есть все полученные доходы выше расходов.

Также необходимо дать оценку масштабам деятельности ООО Торговый Дом «Король сыров» по числу работников. Так в 2020 г. изучаемый индикатор равен 278 человек, следовательно компания представляет собой крупное предприятие.

Кроме того, следует дать оценку производительности труда, достигаемой в ООО Торговый Дом «Король сыров». Итак, очевидно, что

индикатор в 2020 г. относительно величины 2019 г. характеризовался увеличением, что само по себе положительно.

Результативность использования основных фондов оценена таким индикатором, как фондоотдача ООО Торговый Дом «Король сыров». Сопоставление индикатора в 2020 г. с индикатором в 2019 г. позволило получить заключение о возрастании показателя, что говорит о росте интенсивности применения основных фондов.

Индикатор рентабельности реализованной продукции ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2020 г. установился на уровне 4,45%. Крайний анализируемый год работы ООО Торговый Дом «Король сыров» выдался более эффективным, чем предыдущий, так как исследуемый в настоящий момент индикатор стал выше.

Индикатор, отражающий итоговую результативности работы, именуемый как рентабельность продаж по чистой прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2020 г. установился на уровне 2,49%. На протяжении последнего года работы ООО Торговый Дом «Король сыров» результативность деятельности возросла, о чем говорит увеличение уровня исследуемого индикатора.

Подводя итоги исследованию основных индикаторов работы ООО Торговый Дом «Король сыров», можно в целом сказать о ее результативности.

Перейдем к расчету показателей платежеспособности, рассчитанные значения которых представлены в таблице 7.



Таблица 7 – Относительные коэффициенты ликвидности ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг.

Коэффициент	Норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост	
					2019/ 2018	2020/ 2019
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	1,38	5,27	1,86	3,89	-3,41
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-0,8	1,01	3,62	1,06	2,61	-2,56
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,04	0,24	0,02	0,20	-0,22
Коэффициент общей ликвидности баланса	>1	0,93	1,43	0,77	0,50	-0,66

Согласно рассчитанных в таблице 7 показателей, получены выводы следующего содержания:

Расчет коэффициента текущей ликвидности позволяет дать характеристику наличия у ООО Торговый Дом «Король сыров» реальной возможности для погашения имеющейся задолженности при условии использования всех текущих активов. В 2020 г. коэффициент текущей ликвидности ООО Торговый Дом «Король сыров» был равен 1,86. Следует констатировать тот факт, что его расчетное значение в рамках норматива, что дает возможность сделать вывод об отсутствии проблем с платежеспособностью в долгосрочном периоде. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. его значение поднялось на 3,89, что является основанием для формирования вывода об улучшении платежеспособности. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. коэффициент текущей ликвидности имел тенденцию снижения на 3,41.

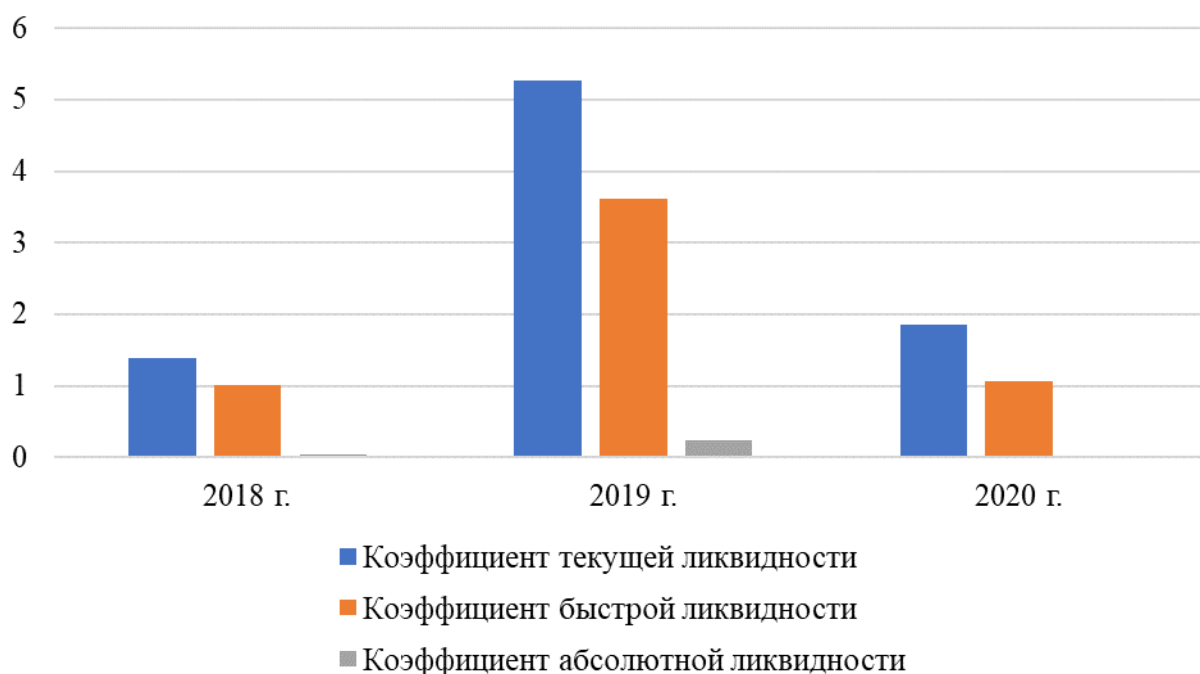


Рисунок 3 – Относительные коэффициенты ликвидности ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг.

Расчет коэффициента быстрой ликвидности позволяет дать оценку платежеспособности ООО Торговый Дом «Король сыров» в среднесрочном периоде при условии использования только быстрореализуемых активов. В 2020 г. рассматриваемый коэффициент был равен 1,06, и находится в рамках норматива, что дает возможность сформировать вывод о отсутствии проблем с платежеспособностью в среднесрочном периоде. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. данный коэффициент имеет динамику роста на 2,61, что говорит о изменении платежеспособности в лучшую сторону. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. он сократился на 2,56.

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности позволяет дать оценку платежеспособности ООО Торговый Дом «Король сыров» в краткосрочном периоде, а именно отражает потенциальную возможность погашения наиболее срочной задолженности за счет денежных средств и финансовых вложений. В 2020 г. коэффициент был равен 0,02, и принимал значение ниже норматива, что позволяет сделать вывод о наличии у ООО Торговый Дом «Король сыров» проблем с платежеспособностью. В 2019 г. по сравнению с

2018 г. рассчитанное значение показателя имело тенденцию роста на 0,2, что свидетельствует о росте платежеспособности. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. полученное в результате расчетов значение показателя снизилось на 0,22.

Расчет коэффициента общей ликвидности баланса дает возможность оценить общую платежеспособности ООО Торговый Дом «Король сыров». В 2020 г. рассчитанная величина коэффициента составила 0,77, что ниже норматива, что дает основание говорить о наличии проблем с платежеспособностью.

Далее выполним оценку коэффициентов финансовой устойчивости ООО Торговый Дом «Король сыров» (таблица 8).

Из полученных расчетным путем коэффициентов, которые представлены в таблице 8 можно сделать множество выводов:

Коэффициент автономии (отражает уровень финансовой свободы) ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018 г. принял величину 0,24, что ниже рамок норматива, в 2019 г. его значение составляло 0,38, что ниже рамок норматива, а в 2020 г. его рассчитанная величина была равна 0,43, что ниже рамок норматива. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. его полученное значение имело динамику роста, что позитивно. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. величина коэффициента автономии ООО Торговый Дом «Король сыров» увеличилась, что дает основания для формирования вывода о росте финансовой стабильности. По состоянию на последнюю анализируемую дату коэффициент автономии ООО Торговый Дом «Король сыров» имел значение, которое находится ниже рамок норматива, то есть организация имеет проблемы с финансовой зависимостью.

Таблица 8 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг.

Показатель	Норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост	
					2019/ 2018	2020/ 2019
Коэффициент автономии	>0,5	0,24	0,38	0,43	0,14	0,05
Коэффициент финансового левериджа (финансового рычага)	<1,5	3,13	1,64	1,33	-1,49	-0,31
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	0,23	0,36	0,42	0,14	0,06
Коэффициент покрытия инвестиций	>0,75	0,29	0,81	0,47	0,53	-0,34
Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,5	1,11	2,09	1,06	0,99	-1,03
Коэффициент мобильности имущества	>0,1	0,98	0,98	0,99	0,00	0,01

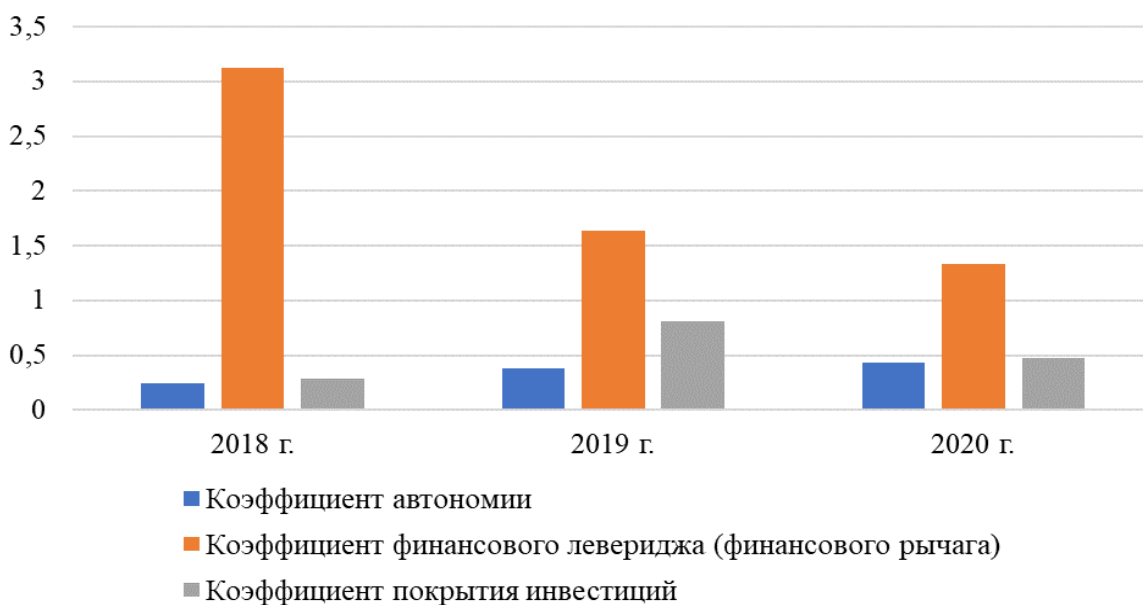


Рисунок 4 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг.

Коэффициент финансового рычага (отражает соотношение заемного и собственного капитала) ООО Торговый Дом «Король сыров», в 2018 г. был равен 3,13 и был больше предельной величины, в 2019 г. был равен 1,64 и был больше предельной величины, а в 2020 г. он составлял 1,33 и был меньше предельной величины. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. была получена динамика снижения, что дает основание сделать вывод о

сокращении финансового риска. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. данный коэффициент показывал снижение. По состоянию на последнюю отчетную дату коэффициент финансового рычага имел значение выше предельного, то есть у ООО Торговый Дом «Король сыров» степень финансовой угрозы высокая. Коэффициент обеспеченности СОС (отражает долю покрытия оборотных средств) ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018 г. был равен 0,23, что выше норматива, в 2019 г. он был равен 0,36, что выше норматива, а в 2020 г. он принял значение равное 0,42, что выше норматива. В 2020 г. значение коэффициента обеспеченности СОС ООО Торговый Дом «Король сыров» выросло, что позволяет сделать вывод об укреплении устойчивости. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. данный коэффициент имел тенденцию роста. По состоянию на последнюю анализируемую дату коэффициент обеспеченности СОС ООО Торговый Дом «Король сыров» выше минимальной величины, что говорит о нормальной величине СОС.

Коэффициент покрытия инвестиций (характеризует финансовую стабильность на долгосрочный период) ООО Торговый Дом «Король сыров», в 2018 г. был равен 0,29, что ниже норматива, в 2019 г. он был равен 0,81, что выше норматива, а в 2020 г. его расчетная величина была равна 0,47, что ниже норматива. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент покрытия инвестиций имел тенденцию роста, то есть вероятность устойчивости ООО Торговый Дом «Король сыров» в долгосрочном периоде выросла. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. указанный коэффициент снизился. По состоянию на последнюю анализируемую дату коэффициент составлял значение ниже минимальной величины, что свидетельствует о финансовой нестабильности ООО Торговый Дом «Король сыров».

Коэффициент маневренности собственного капитала (доля СОС на рубль капитала) ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018 г. был равен 1,11, что выше норматива, в 2019 г. он был равен 2,09, что выше норматива, а в 2020 г. его величина была равна 1,06, что выше норматива. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент увеличился. В 2020 г. по сравнению с 2019

г. он снижался, что позволяет сформировать вывод о снижении СОС в структуре капитала. По состоянию на последнюю анализируемую дату коэффициент маневренности собственного капитала был выше минимальной величины, что свидетельствует о достаточности СОС ООО Торговый Дом «Король сыров».

Коэффициент мобильности имущества (доля оборотных активов в общей их совокупности), в 2018 г. был равен 0,98, что выше норматива, в 2019 г. он был равен 0,98, что выше норматива, а в 2020 г. он принял значение равное 0,99, что выше норматива. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. он снизился. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. коэффициент снизился. По состоянию на конец анализируемого периода коэффициент маневренности был выше минимальной его величины, то есть ООО Торговый Дом «Король сыров» обладает нормальным количеством оборотных активов.

В результате расчета и анализа ряда коэффициентов, характеризующих деятельность ООО Торговый Дом «Король сыров», выявлены представленные ниже негативные тенденции:

1. По состоянию на последнюю отчетную дату финансовая устойчивость ООО Торговый Дом «Король сыров» может быть подвергнута критике по причине высокой величины заемного капитала, удельный вес которого превысил 50%.

2. Абсолютная ликвидность ООО Торговый Дом «Король сыров» нарушена - имеется дефицит денежных средств.

## **2.2 Анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО Торговый Дом «Король сыров»**

На следующем этапе выполнен анализ финансовых результатов (таблица 9).

Таблица 9 – Состав и структура отчета о финансовых результатах ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2018 г. в % к выручке	2019 г.	2019 г. в % к выручке	2020 г.	2020 г. в % к выручке	Темп прироста, %	
							2019/ 2018	2020/ 2019
Выручка	5335706	100,00	5619790	100,00	5289713	100,00	5,32	-5,87
Себестоимость	4614026	86,47	4823020	85,82	4626310	87,46	4,53	-4,08
Валовая прибыль	721680	13,53	796770	14,18	663403	12,54	10,40	-16,74
Коммерческие расходы	513464	9,62	554700	9,87	427964	8,09	-100,00	-22,85
Прибыль от продаж	208216	3,90	242070	4,31	235439	4,45	-100,00	-2,74
Сальдо прочих доходов и расходов	-71875	-1,35	-85957	-1,53	-69222	-1,31	19,59	-19,47
Прибыль до налогообложения	136341	2,56	156113	2,78	166217	3,14	14,50	6,47
Чистая прибыль	108224	2,03	122424	2,18	131836	2,49	13,12	7,69

Из рассмотренных в таблице 9 показателей, получены следующие выводы:

Выручка исследуемой организации в 2019 г. составляла 5 619 790 тыс. руб. В сравнении с 2018 г. ее величина выросла на 5,32% по причине заключения государственного контракта. Выручка организации в 2020 г. составляла 5 289 713 тыс. руб. По сравнению с 2019 г. данный показатель упал на 5,87%, что можно оценить как негативную тенденцию.

Вместе с изменением выручки отмечено изменение себестоимости. Так в 2019 г. ее величина составляла 4 823 020 тыс. руб. В сравнении с 2018 г. ее величина выросла на 4,53%. Уровень себестоимости в % к выручке за данный период снизился, что можно оценить позитивно, так как снизилась доля затрат на производство продукции (оказание услуг).

Себестоимость в 2020 г. составляла 4626310 тыс. руб. По сравнению с 2019 г. данный показатель упал на 4,08%. С негативной стороны можно охарактеризовать факт превышения темпа прироста себестоимости над темпом прироста выручки. Организации необходимо снижать затраты.

Уровень себестоимости в % к выручке за данный период увеличился, что является крайне негативным фактом, и свидетельствует о неэффективной или не проводимой предприятием политики сокращения затрат.

Уровень валовой прибыли в % к выручке в 2019 г. по сравнению с прошлым годом увеличился, что характеризует деятельность предприятия с положительной стороны, то есть темп роста выручки больше темпа роста затрат. В 2020 г. по сравнению с прошлым годом отмечена тенденция снижения показателя.

В 2019 г. коммерческие расходы организации сократились, что выступает положительным фактом, так как способствует росту прибыли от продаж. В их состав входят затраты на рекламу, а также затраты на реализацию продукции (услуг) предприятия. Необходимо и дальше стремиться к их сокращению. Уровень коммерческих расходов увеличился, что характеризует деятельность предприятия с негативной стороны. В 2020 г. коммерческие расходы показывали отрицательную тенденцию (позитивный факт). Уровень коммерческих расходов сократился.

В последнем анализируемом периоде управленческие расходы полностью отсутствовали.

По поводу показателя прибыли от продаж можно отметить следующее: в 2019 г. его величина составляла 242070 тыс. руб. В сравнении с 2018 г. его величина снизилась на 100%. Прибыль от продаж в 2020 г. составляла 235439 тыс. руб. По сравнению с 2019 г. данный показатель упал на 2,74%, то есть выручка изменяется меньше, чем себестоимость. На последнюю отчетную дату данный показатель положительный, следовательно, текущая деятельность организации прибыльна.

Уровень прибыли от продаж в % к выручке (или показатель рентабельности продаж) в 2019 г. по сравнению с прошлым годом увеличился, что характеризует деятельность предприятия с положительной стороны, то есть увеличилась эффективность текущей деятельности. В 2020 г. по сравнению с прошлым годом отмечена тенденция роста показателя.



Показатель чистой прибыли в 2019 г. составлял 122424 тыс. руб. В сравнении с 2018 г. его величина выросла на 13,12%. Чистая прибыль в 2020 г. составляла 131836 тыс. руб. По сравнению с 2019 г. данный показатель вырос на 7,69%, что можно оценить с позитивной стороны. На последнюю отчетную дату данный показатель положительный, следовательно, деятельность организации прибыльна.

Уровень чистой прибыли в % к выручке (или показатель рентабельности продаж по чистой прибыли) в 2019 г. по сравнению с прошлым годом увеличился, что характеризует деятельность предприятия с положительной стороны, то есть увеличилась эффективность всей деятельности. В 2020 г. по сравнению с прошлым годом отмечена тенденция роста показателя.

Подводя итоги, получен вывод о том, что ООО Торговый Дом «Король сыров» на последнюю отчетную дату получила положительные значения чистой прибыли.

Перейдем к расчету показателей рентабельности, позволяющих оценить эффективность использования ресурсов организации (таблица 10).

Из рассчитанных в таблице 10 показателей, получен ряд выводов:

Рассчитанный показатель рентабельности продаж дает возможность выполнить оценку величины прибыли, полученной на рубль выручки. В 2020 г. величина рассматриваемого показателя составляла 4,45 %. В 2019 г. в сравнении с 2018 г. отмечалось увеличение значения на 0,41%, а в 2020 г. в сравнении с 2019 г. увеличение на 0,14%. Следует подчеркнуть, что данный показатель характеризует эффективность текущей деятельности хозяйствующего субъекта.

Таблица 10 – Показатели рентабельности ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост, п.п.	
				2019/ 2018 гг.	2020/ 2019 гг.
Рентабельность продаж	3,90	4,31	4,45	0,41	0,14
Рентабельность активов	10,02	12,08	10,98	2,05	-1,10
Рентабельность собственного капитала	41,40	31,89	25,57	-9,51	-6,33
Рентабельность продаж по чистой прибыли	2,03	2,18	2,49	0,15	0,31

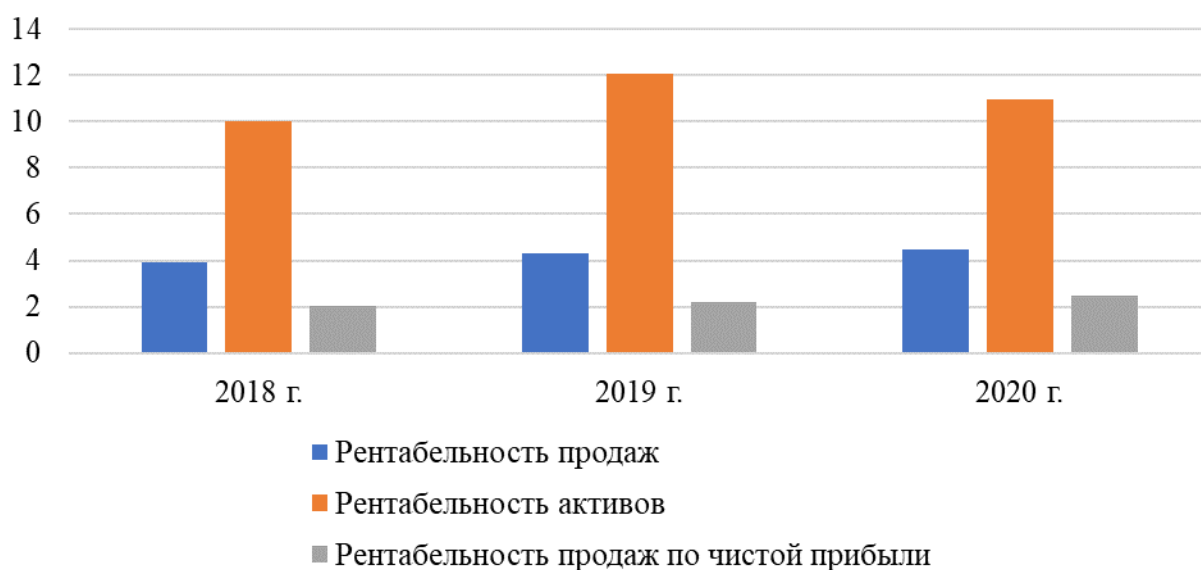


Рисунок 5 – Показатели рентабельности ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., %

Рассчитанный показатель рентабельности активов дает возможность выполнить оценку величины прибыли, полученной на рубль активов, вложенных в деятельность организации.

В 2020 г. величина рассматриваемого показателя составляла 10,98 %. В 2019 г. в сравнении с 2018 г. отмечалось увеличение значения на 2,05%, а в 2020 г. в сравнении с 2019 г. снижение на 1,1%. Следует подчеркнуть, что данный показатель характеризует эффективность использования активов хозяйствующего субъекта.

Рассчитанный показатель рентабельности собственного капитала дает возможность выполнить оценку величины прибыли, полученной на рубль собственного капитала организации. В 2020 г. величина рассматриваемого показателя составляла 25,57 %. В 2019 г. в сравнении с 2018 г. отмечалось снижение значения на 9,51%, а в 2020 г. в сравнении с 2019 г. снижение на 6,33%.

Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли отражает доходность всей деятельности организации. В 2020 г. величина показателя составляла 2,49 %. В 2019 г. в сравнении с 2018 г. он возрос на 0,15%, а в 2020 г. в сравнении с 2019 г. увеличился на 0,31%.

Перейдем к факторному анализу прибыли.

### **2.3 Факторный анализ прибыли торгового предприятия ООО Торговый Дом «Король сыров»**

Перейдем к факторному анализу финансовых результатов.

Таблица 11 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост		Темп роста, %	
				2019/ 2018	2020/ 2019 гг.	2019/ 2018	2020/ 2019
Выручка	5335706	5619790	5289713	284084	-330077	105,32	94,13
Себестоимость продаж	4614026	4823020	4626310	208994	-196710	104,53	95,92
Коммерческие расходы	513464	554700	427964	41236	-126736	108,03	77,15
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	-	-
Прибыль от продаж	208216	242070	235439	33854	-6631	116,26	97,26
Индекс изменения цен	1,065	1,082	1,096	0,017	0,014	-	-
Объем продаж в сопоставимых ценах	5010053	5193891	4826380	0,02	0,01	103,67	92,92

#### **1. Выручка от продаж:**

В 2019 г. средний рост цен составил 8,2% (индекс цены 1,082), в результате чего выручка от продаж в сопоставимых ценах составила 5193891 тыс. руб.

$$\Delta B(\text{за счет цен}) = B1 - B^* = 5619790 - 5193891 = 425899 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B(\text{за счет количества}) = B^* - B0 = 5193891 - 5335706 = -141815 \text{ тыс. руб.}$$

В 2020 г. средний рост цен составил 9,6% (индекс цены 1,096), в результате чего выручка от продаж в сопоставимых ценах составила 4826380 тыс. руб.

$$\Delta B(\text{за счет цен}) = B1 - B^* = 5289713 - 4826380 = 463333 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B(\text{за счет количества}) = B^* - B0 = 4826380 - 5619790 = -793410 \text{ тыс. руб.}$$

Ценовой фактор:

$\Delta ПП(\text{Цена}) = \Delta B_{ц} * R_{p0}$ , где  $R_{p0}$  - рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\Delta ПП(\text{Цена}) 2019 \text{ г.} = 425899 * 208216 / 5335706 = 16620 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ПП(\text{Цена}) 2020 \text{ г.} = 463333 * 242070 / 5619790 = 19958 \text{ тыс. руб.}$$

Количественный фактор:

$\Delta ПП(\text{Количество}) = \Delta B_{к} * R_{p0}$ , где  $R_{p0}$  - рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\Delta ПП(\text{Количество}) 2019 \text{ г.} = -141815 * 208216 / 5335706 = -5534 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ПП(\text{Количество}) 2020 \text{ г.} = -793410 * 242070 / 5619790 = -34176 \text{ тыс. руб.}$$

Себестоимость продаж:

$\Delta ПП(C) = B1 \times (УС1 - УС0)$ , где  $УС1$  и  $УС0$  - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta ПП(C) 2019 \text{ г.} = 5619790 * (4823020 / 5619790 - 4614026 / 5335706) = -36666 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ПП(C) 2020 \text{ г.} = 5289713 * (4626310 / 5289713 - 4823020 / 5619790) = 86569 \text{ тыс. руб.}$$

Коммерческие расходы:

$\Delta ПП(KP) = B1 \times (УКР1 - УКР0)$ , где  $УКР1$  и  $УКР0$  - соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$\Delta\Pi(\text{КР})\ 2019\ \text{г.} = 5619790 * (554700/5619790 - 513464/5335706) = 13898$   
тыс. руб.

$\Delta\Pi(\text{КР})\ 2020\ \text{г.} = 5289713 * (427964/5289713 - 554700/5619790) = -$   
94156 тыс. руб.

Таблица 12 – Сводная таблица результатов факторного анализа прибыли от продаж ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель - фактор	2019 г.	2020 г.
1. Ценовой фактор	16620	19958
2. Количественный фактор	-5534	-34176
3. Себестоимость продаж	-36666	86569
4. Коммерческие расходы	13898	-94156
5. Управленческие расходы	0	0
Итого	33854	-6631

Следует отметить, что существуют факторы прямого порядка, рост которых увеличивает результативный показатель (к ним относится выручка) и факторы обратного порядка, рост которых снижает результативный показатель (к ним относятся себестоимость, коммерческие и управленческие расходы).

Итак, в 2019 г. показатель прибыли от продаж увеличился на 33854 тыс. руб. За счет ценового фактора отмечено увеличение показателя на 16620 тыс. руб. За счет количественного фактора отмечено снижение показателя на 5534 тыс. руб. За счет себестоимости отмечено увеличение показателя на 36666 тыс. руб. За счет коммерческих расходов показатель снизился на 13898 тыс. руб. За счет управленческих расходов показатель не изменился.

В 2020 г. показатель прибыли от продаж снизился на 6631 тыс. руб. За счет ценового фактора отмечено увеличение показателя на 19958 тыс. руб. За счет количественного фактора отмечено снижение показателя на 34176 тыс. руб. За счет себестоимости отмечено снижение показателя на 86569 тыс. руб. За счет коммерческих расходов показатель вырос на 94156 тыс. руб. За счет управленческих расходов показатель не изменился.

На следующем этапе выполнен факторный анализ рентабельности продаж (таблица 13).

Таблица 13 – Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютный прирост	
				2019/ 2018	2020/ 2019
Выручка	5335706	5619790	5289713	284084	-330077
Себестоимость продаж	4614026	4823020	4626310	208994	-196710
Коммерческие расходы	513464	554700	427964	41236	-126736
Управленческие расходы	0	0	0	0	0
Прибыль от продаж	208216	242070	235439	33854	-6631
Рентабельность продаж, %	3,90	4,31	4,45	0,41	0,14

Рентабельность продаж (R определяется отношением прибыли от продаж к выручке:  $R_{п} = [(B - C - KP - УР) : B] \times 100\% = ПП/B \times 100\%$

Выручка от продаж:

$\Delta R_{п}(B) \text{ 2019 г.} = (5619790 - 4614026 - 513464 - 0) / 5619790 - (5335706 - 4614026 - 513464 - 0) / 5335706 = 4,86\%$

$\Delta R_{п}(B) \text{ 2020 г.} = (5289713 - 4823020 - 554700 - 0) / 5289713 - (5619790 - 4823020 - 554700 - 0) / 5619790 = -5,97\%$

Себестоимость продаж:

$\Delta R_{п}(C) \text{ 2019 г.} = (5619790 - 4823020 - 513464 - 0) / 5619790 - (5619790 - 4614026 - 513464 - 0) / 5619790 = -3,72\%$

$\Delta R_{п}(C) \text{ 2020 г.} = (5289713 - 4626310 - 554700 - 0) / 5289713 - (5289713 - 4823020 - 554700 - 0) / 5289713 = 3,72\%$

Коммерческие расходы:

$\Delta R_{п}(KP) \text{ 2019 г.} = (5619790 - 4823020 - 554700 - 0) / 5619790 - (5619790 - 4823020 - 513464 - 0) / 5619790 = -0,73\%$

$\Delta R_{п}(KP) \text{ 2020 г.} = (5289713 - 4626310 - 427964 - 0) / 5289713 - (5289713 - 4626310 - 554700 - 0) / 5289713 = 2,4\%$

Таблица 14 – Сводная таблица результатов факторного анализа рентабельности продаж ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2018-2020 гг., %

Показатель-фактор	2019 г.	2020 г.
1. Выручка	4,86	-5,97
2. Себестоимость продаж	-3,72	3,72
3. Коммерческие расходы	-0,73	2,40
4. Управленческие расходы	0,00	0,00
5. Итого	0,41	0,15

Итак, в 2019 г. показатель рентабельности продаж увеличился на 0,41%. За счет фактора выручки отмечено увеличение показателя на 4,86%. За счет себестоимости отмечено снижение показателя на 3,72%. За счет коммерческих расходов показатель снизился на 0,73%. За счет управленческих расходов показатель не изменился.

В 2020 г. показатель рентабельности продаж увеличился на 0,15%. За счет выручки отмечено снижение показателя на 5,97%. За счет себестоимости отмечено увеличение показателя на 3,72%. За счет коммерческих расходов показатель вырос на 2,4%. За счет управленческих расходов показатель не изменился.

В целом, по результатам анализа выявлено снижение выручки, что негативно отражается на финансовых результатах предприятия. Также отмечено снижение некоторых показателей рентабельности, следовательно, необходимо искать способы роста доходов и снижения расходов.

### 3 Разработка и обоснование рекомендаций по повышению прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров»

#### 3.1 Направления повышения прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров»

Определим направления повышения прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров» (рисунок 6):

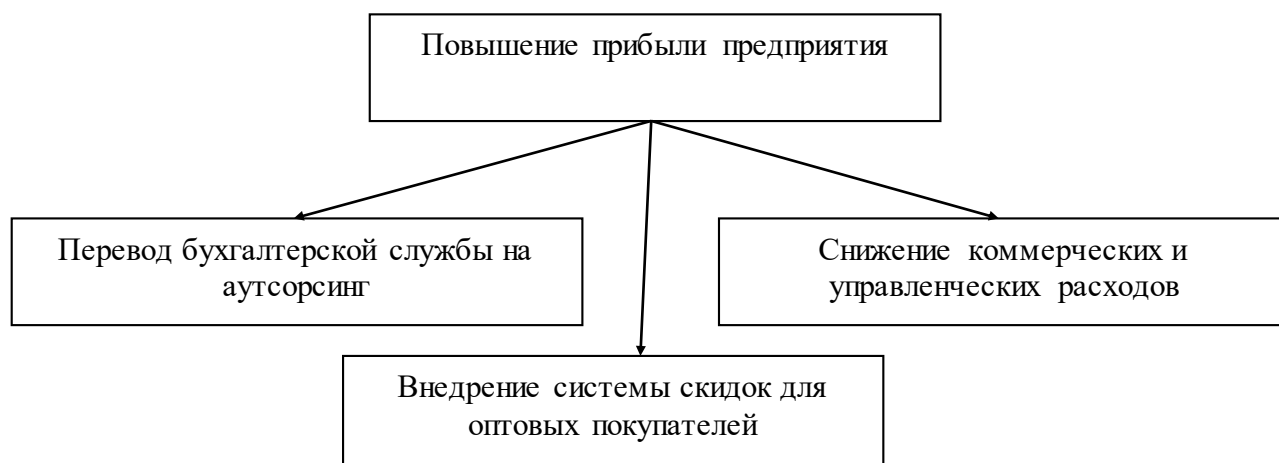


Рисунок 6 – Направления повышения прибыли предприятия ООО Торговый Дом «Король сыров»

Рассмотрим мероприятия подробнее.

##### 1. Перевод бухгалтерской службы на аутсорсинг.

С целью снижения затрат предлагается выведение бухгалтерской службы на аутсорсинг. Человеческий фактор играет важную роль в непрерывном функционировании бухгалтерской службы. Проблемы с больничными, отпусками, прогулами или нелояльностью сотрудников зачастую подрывают качество бухгалтерского и налогового учета, что сказывается на достоверности регламентированной отчетности.

Благодаря этому подразделению происходит удорожание конечного продукта. Действительно, бухгалтерская служба выполняет вспомогательные для бизнеса функции и в этом смысле является обслуживающим звеном.



Поэтому, необходимо организовать работу бухгалтерии таким образом, чтобы обеспечить оптимальное количество сотрудников бухгалтерского персонала и эффективность работы бухгалтерской службы.

Наличие бухгалтерской службы в компании напрямую связано с достаточно высокими затратами для бизнеса:

- принимая на работу сотрудника и выплачивая ему заработную плату у предприятия возникают обязательства по уплате страховых взносов во внебюджетные фонды. На текущий момент средний уровень указанных отчислений составляет 30% от фонда оплаты труда;

- качественное ведение бухгалтерского учета требует высокой квалификации соответствующих сотрудников бухгалтерской службы. Это предполагает возникновение затрат на обучение, поддержание и повышение профессионального уровня сотрудников бухгалтерии;

- любой бухгалтерской службе необходимо соответствующие программное обеспечение для автоматизации бухгалтерского учета, расчета заработной платы, представления бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствующие государственные органы. Помимо этого, для получения актуальных правовых данных, не будет лишним обеспечить сотрудников бухгалтерии доступом к справочно-информационной системе;

- для работы сотрудника бухгалтерской службы требуются рабочее место, которое необходимо обеспечить соответствующими техническими средствами и помещением, где оно будет расположено.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг – передача ведения бухгалтерского учета предприятия сторонним специалистам. Делается это для оптимизации бизнес-процессов – компания получает возможность сконцентрироваться на основном бизнесе, снизить финансовые риски и, что немаловажно, сократить финансовые затраты.

Для анализа аутсорсинга бухгалтерских услуг можно воспользоваться SWOT-анализом, поскольку в целом этот инструмент для такого рода задач и предназначен.

Таблица 15 – SWOT–анализ аутсорсинга бухгалтерских услуг

Факторы	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Внутренние	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Взыскания дебиторской задолженности</li> <li>2. Экономическая составляющая</li> <li>3. Отчисления с фонда заработной платы</li> <li>4. Независимость и объективность</li> <li>5. Высокий уровень профессионализма</li> <li>6. Прозрачность оценки стоимости оказания услуг и их качества</li> <li>7. Финансовая ответственность поставщика</li> <li>8. Гарантия постоянной безотказной работы</li> <li>9. Экономия на льготах и гарантиях внутри компании</li> <li>10. Отсутствие проблемы ухода ключевых сотрудников</li> <li>11. Передача бухгалтерии в любой момент времени и в любом состоянии</li> <li>12. Проверка налоговой будет приходить в офисе аутсорсинговой компании</li> <li>13. Аудит может проводить та же фирма, которая ведет бухгалтерию</li> <li>14. Увеличение качества получаемых продуктов и услуг</li> <li>15. Знание передовых методов бухучета</li> <li>16. Снижение командировочных расходов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Утечка сведений конфиденциального характера</li> <li>2. Отсутствие опыта профессионализма</li> <li>3. Ответственность</li> <li>4. Отсутствие быстрых результатов</li> <li>5. Слабая контролируемость деятельности аутсорсинговых предприятий</li> <li>6. Недостаточная мотивация сотрудников аутсорсинговой компании</li> <li>7. Недостаточная оперативность реагирования на возникающие проблемы</li> <li>8. Финансовые потери при обращении к недобросовестным аутсорсерам</li> <li>9. Большая текучесть персонала</li> </ol>
	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Внешние	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высвобождение ресурсов для основного вида деятельности</li> <li>2. Сокращение штата предприятия</li> <li>3. Перевод постоянных затрат в переменные</li> <li>4. Повышение эффективности бизнеса</li> <li>5. Повышение квалификации персонала</li> <li>6. Доступ к новым знаниям и технологиям</li> <li>7. Дополнительный доступ к финансам</li> <li>8. Передача ответственности за выполнение конкретных функций</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зависимость от аутсорсера, в том числе по вопросам безопасности</li> <li>2. Попытка рассматривать аутсорсинг как панацею от всех проблем</li> <li>3. Отсутствие разработанной стратегии развития компаний</li> <li>4. Дефицит квалифицированных кадров, обладающих стратегическим видением</li> <li>5. Недостаточный уровень зрелости заказчика</li> </ol>

При несомненных преимуществах бухгалтерского аутсорсинга следует знать и о связанных с ним рисках:

1. Риск потери репутации. Он может быть связан с неудовлетворительным оказанием услуг компанией-аутсорсером. Риск утечки информации. При передаче учетных функций сторонней предприятия,

так или иначе, существует проблема безопасности, связанная с утратой конфиденциальности.

2. Операционный риск. Также может быть вызван некомпетентностью аутсорсера или использованием им несовершенных технологий.

3. Риск снижения оперативности реагирования. В некоторых случаях возможно запоздалое реагирование на появление проблем в бухучете.

4. Кадровый риск. С 1 января 2016 года заемный труд бухгалтера запрещен законом, а сфера применения аутстаффинга существенно ограничена. Правомерным в настоящее время остается только классический бухгалтерский аутсорсинг.

2. Снижение коммерческих и управленческих расходов.

Коммерческие расходы ООО Торговый Дом «Король сыров» объединяют затраты, которые связаны с отгрузкой и реализацией товаров.

К категории коммерческих расходов в ООО Торговый Дом «Король сыров» относятся:

- стоимость приобретаемой на стороне тары, затраты затаривания на складах;
- оплата упаковки продукции;
- средства, потраченные на доставку продукции к месту по договору;
- также затраты на погрузку товара;
- оплата транспортно-экспедиционных организаций;
- рекламные расходы;
- прочие затраты по сбыту.

Рассмотрим, какие расходы и в какой величине несло ООО Торговый Дом «Король сыров» в 2020 г. Следует отметить, что компания не выделяет их в отдельную строку баланса. Расходы определены на основе отчета бухгалтера.

Таблица 16 – Состав и структура коммерческих расходов ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб. в 2020 г.

Статья затрат	2020 г.	В % к итогу
Тара и упаковка	74038	17,3
Транспортно-экспедиционные услуги	246079	57,5
Рекламные расходы	107847	25,2
Итого	427964	100

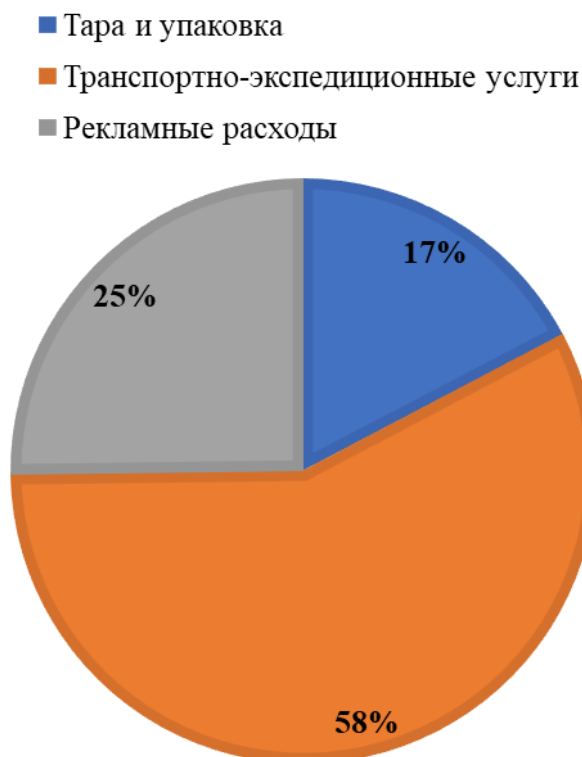


Рисунок 7 – Структура коммерческих расходов ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб. в 2020 г.

Согласно представленным данным, основной удельный вес в структуре расходов приходится транспортно-экспедиционные услуги – 57,5% в 2020 г.

Снижение затрат на транспортировку можно реализовать за счет поиска новой транспортной компании с более низкой тарифной сеткой. В Приморском крае присутствует большое количество транспортных компаний готовых предоставить свои услуги с определенными скидками или льготными предложениями, например компания ООО «Транспортная

компания». Именно поэтому снижение затрат на транспортировку готовой продукции до потребителей не представляется невыполнимой задачей.

С целью сокращения рекламных расходов предлагается отказаться от недостаточно эффективных рекламных проектов.

Управленческими считаются те расходы ООО Торговый Дом «Король сыров», которые не относятся напрямую ни к коммерческой, ни к производственной деятельности предприятия. Это расходы административного порядка: оплата труда сотрудников отдела кадров, юридической службы; затраты на услуги связи, отопление и освещение помещений непроизводственного назначения; командировочные расходы и так далее. Данные затраты входят в состав себестоимости и отдельно не выделяются.

В ООО Торговый Дом «Король сыров» в управленческие расходы входят:

- затраты на перевозку продукции (за пределы региона);
- затраты на содержание помещений для хранения готовых товаров в местах сбыта продукции;
- представительские затраты;
- затраты на командировки.

Таблица 17 – Управленческие расходы ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб.

Статья затрат	2020 г.	В % к итогу
Затраты на перевозку продукции (содержание автотранспорта)	42240	42,3
Затраты на содержание помещений для хранения готовых товаров в местах сбыта продукции;	16080	16,1
Представительские затраты	8688	8,7
Затраты на командировки	32952	33,0
Итого	99852	100,0

- Затраты на перевозку продукции (содержание автотранспорта)
- Затраты на содержание помещений для хранения готовых товаров в местах сбыта продукции;
- Представительские затраты
- Затраты на командировки

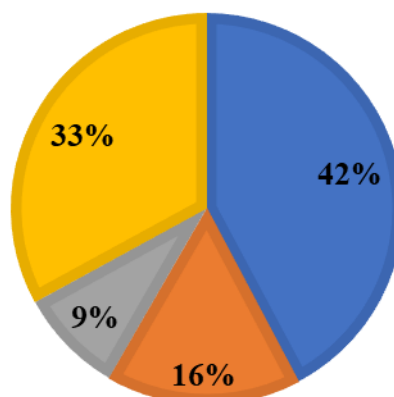


Рисунок 8 – Структура управленческих расходов ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб. в 2020 г.

Основной удельный вес приходится на затраты на межрегиональные перевозки – 42,3% и затрат на командировки – 33,0%.

Снижение затрат на межрегиональные перевозки предполагается за счет заключения договора с уже выявленной компанией.

Что касается командировочных расходов, то их сокращение предполагается за счет заключения прямого договора с авиакомпанией. В случае наличия договора между авиаперевозчиком и предприятием, последнее может рассчитывать на:

- льготные тарифы на перевозку сразу после подписания договора;
- накопительную систему скидок, которая устанавливается за объем перевозок (в рублях).

Так, одна из ведущих авиакомпаний на российском рынке предлагает корпоративным клиентам 10% скидки на все перелеты при достижении объема перевозок в 300 тыс. р.

Что касается проживания, то предлагается ограничение категории отеля до 4\* и заключение прямых договоров с отелями.

### 3. Внедрение системы скидок для оптовых покупателей.

Компания, предоставляющая скидку своим покупателям, демонстрирует заботу, уважение и повышенный интерес к ним, что чаще всего провоцирует их лояльность к компании. А лояльность покупателя стоит дороже денег.

Таблица 18 – Шкала скидок для оптовых клиентов

Сумма закупки, руб.	Размер скидки, %
От 10000 до 15000	2
От 15001 до 20000	3
От 20001 до 30000	4
От 30001 до 50000	5
От 50001 до 75000	6
От 75001 до 100000	7
От 100001 до 150000	8
От 150001 до 200000	9
От 200001 до 250000	10
От 250001 до 300000	11
От 300001 и выше	12

Основная задача систем скидок, направленных на привлечение новых покупателей, заключается в формировании в некоторый промежуток времени таких условий, которые бы обеспечивали заинтересованность и побуждали покупателя обратиться именно к этому продавцу.

Перейдем к оценке эффективности предложенных рекомендаций.

### 3.2 Расчет эффективности предложенных рекомендаций

#### 1. Перевод бухгалтерской службы на аутсорсинг.

Штат сотрудников бухгалтерии в 2020 году составил 8 чел. Предлагается оставить в штате только одного бухгалтера, который будет предоставлять отчетность в аутсорсинговую фирму.

Таблица 19 – Оценка затрат ООО Торговый Дом «Король сыров» на содержание бухгалтерской службы, тыс. руб.

№ п/п	Статья затрат	Существующие затраты, тысяч рублей/год
Прямые расходы на функцию		
1	ФОТ работников	2640,0
2	Квартальное, годовое премирование	480,0
3	Страховые взносы на обязательное соцстрахование	871,2
4	ДМС и страхование жизни	24,0
5	Другие социальные выплаты	168,0
6	Расходы на подготовку кадров	24,0
7	Сервисное обслуживание рабочего места	600,0
8	Расходы на подписку специальной литературы и периодических изданий	0,5
9	Лицензионные расходы на программные продукты	121,8
10	Командировочные расходы	31,8
11	Амортизационные отчисления на основные средства	830,8
12	Транспортные услуги	221,5
Итого прямые расходы на функцию		6013,6
Косвенные расходы		
13	Аренда офисного помещения	216,0
14	Коммунальные услуги, содержание офисного здания	1,0
15	Услуги по охране офисного помещения	31,4
16	Услуги клининга	27,7
17	Почтово-телеграфные, архивные, нотариальные расходы	59,1
18	Услуги связи (Интернет, мобильная, стационарная, каналы связи)	267,7
19	Расходы на канцтовары и покупку вспомогательных материалов (МБП)	36,9
20	Управленческие издержки	1029,6
Итого косвенные расходы		1669,4
Итого расходы		7683,0

Оплата услуг аутсорсера исходя из оборотов составляет 60 тыс. руб. в месяц. Годовые затраты составляют  $60 \cdot 12 = 720$  тыс. руб.

За счет выведения бухгалтерии на аутсорсинг сократится численность управленческого персонала, а также значительно уменьшатся статьи издержек обращения, расходы на оплату труда и социальные взносы. Экономия составит  $3842 - 720 = 3122$  тыс. руб. в год.



Компания «Бухгалтерское сопровождение» предлагает аутсорсинговое обслуживание за 200 тыс.руб. в месяц. Годовые затраты составят 2400 тыс.руб.

Кроме того, в штате останется бухгалтер-кассир, заработная плата которого составляет 35 тыс.руб. Годовые затраты составляют  $35 \times 12 \times 1,3 = 546$  тыс.руб. Кроме того останутся ряд затрат, связанных с обслуживанием рабочего места, которые оцениваются в 250 тыс.руб. в год.

За счет выведения бухгалтерии на аутсорсинг сократится численность управленческого персонала, а также значительно уменьшится себестоимость. Экономия составит  $7683,0 - 2400 - 546 - 250 = 4487$  тыс. руб. в год.

## 2. Снижение коммерческих и управленческих расходов.

Как мы говорили выше, снижение затрат на транспортировку можно реализовать за счет поиска новой транспортной компании с более низкой тарифной сеткой. Резерв сокращения коммерческих расходов оценивается в 15%, что составит  $246079 \times 0,15 = 36912$  тыс.руб.

С целью сокращения рекламных расходов предлагается отказаться от недостаточно эффективных рекламных проектов. Резерв сокращения оценивается в 9556 тыс.руб. (реклама на радио).

Таблица 20 – Предлагаемый состав коммерческих расходов ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб.

Статья затрат	2020 г.	План	Динамика
Тара и упаковка	74038	74038	0
Транспортно-экспедиционные услуги	246079	209167	-36912
Рекламные расходы	107847	98291	-9556
Итого	427964	381496	-46468

Таким образом, коммерческие расходы можно сократить на 46468 тыс.руб.

За счет заключения договора с ООО «Транспортная компания» предполагается снижение затрат на межрегиональные перевозки на 15,0%, что составит  $42240 \times 0,15 = 6336$  тыс. руб.

Предполагается сократить расходы на командировки на 15%, что составит  $32952 \cdot 0,15 = 4943$  тыс.руб.

Таблица 21 – Предлагаемый состав управленческих расходов ООО Торговый Дом «Король сыров», тыс. руб.

Статья затрат	2020 г.	План	Динамика
Затраты на перевозку продукции (содержание автотранспорта)	42240	35904	-6336
Затраты на содержание помещений для хранения готовых товаров в местах сбыта продукции	16080	16080	0
Представительские затраты	8688	8688	0
Затраты на командировки	32952	27959	-4993
Итого	99852	88631	-11239

Таким образом, управленческие расходы можно сократить на 11239 тыс.руб.

Общая экономия составит 57797 тыс.руб. На эту сумму (за вычетом налога на прибыль 20%) увеличится прибыль предприятия.

### 3. Внедрение системы скидок для оптовых покупателей.

Наличие системы скидок и программ лояльности позволит создавать оптовым клиентам комфортные условия для постоянного сотрудничества. За счет данного мероприятия предполагается увеличение выручки не менее чем на 2%.

Прирост выручки составит:  $5289\,713 \cdot 0,02 = 105794$  тыс. руб.

Прирост себестоимости при торговой надбавке в 30% (уровень 2020 года) составит:  $105794 / 130 \cdot 100 = 81380$  тыс. руб.

Состав отчета о финансовых результатах ООО Торговый Дом «Король сыров» на прогнозный период представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Состав отчета о финансовых результатах ООО Торговый Дом «Король сыров» на прогнозный период, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	С учетом рекомендаций
Выручка, тыс. руб.	5289713	5395507
Себестоимость, тыс. руб.	4626310	4703203
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	235439	322137
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	131836	180383
Рентабельность продаж, %	4,45	5,97
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,49	3,34

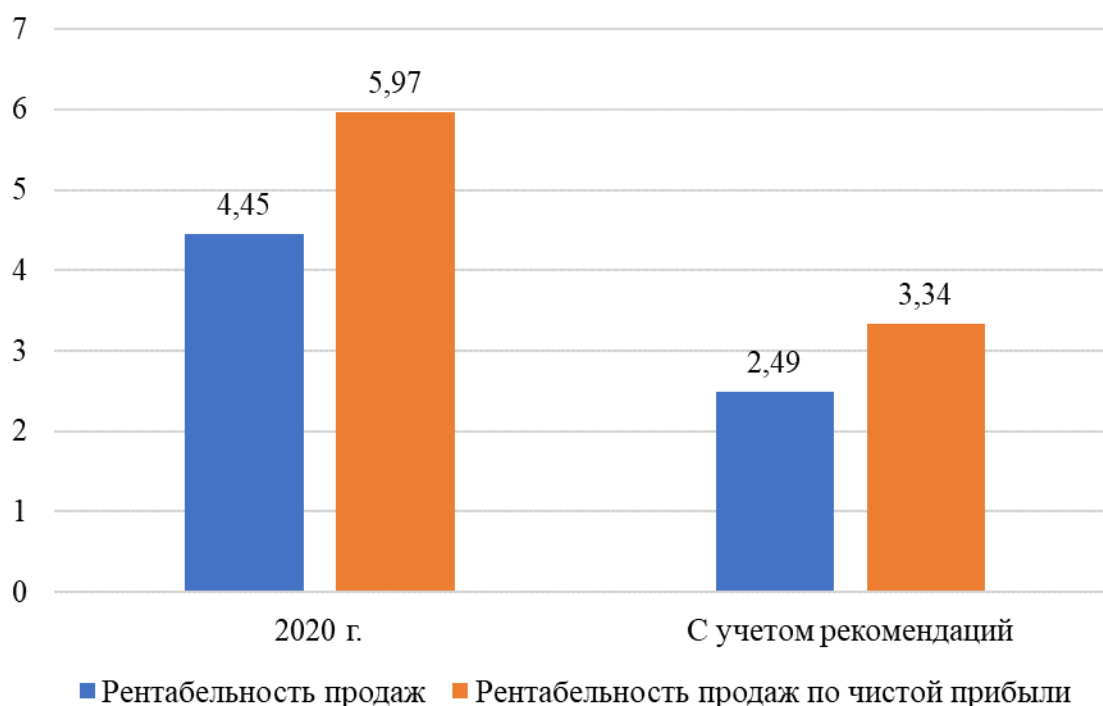


Рисунок 9 – Динамика показателей рентабельности

Таким образом, в результате предложенных рекомендаций улучшаются финансовые результаты и увеличиваются показатели рентабельности, следовательно предложения эффективны.

#### **4 Социальная ответственность на примере ООО ТД «Король сыров»**

В настоящее время актуальность изучения корпоративной социальной ответственности любого предприятия является весьма актуальным в связи с обострением не только экологической обстановки, но и с другими не менее важными вопросами такими как: культурное развитие общества, трудоустройство граждан, подготовка и переподготовка кадрового потенциала страны, здорового образа жизни и многое другое. Данные вопросы на современном уровне жизни не могут решаться только за счёт государства, в связи с этим предприятия и компании несут ответственность за свою деятельность и решают вопросы социально-экономических задач.

В целом корпоративная социальная ответственность предполагает:

- производство в достаточных количествах продукции и услуг, качество которых соответствует всем обязательным нормам, при соблюдении всех законодательных требований;
- соблюдение права работников на безопасный труд;
- защита культурного наследия;
- подготовка и переподготовка кадров;
- защита окружающей среды;
- помощь малоимущим семьям, инвалидам, сиротам и одиноким престарелым;
- помощь местным учреждениям социальной сферы;
- соблюдение общепринятых законодательных и этических норм.

ООО ТД «Король сыров» является социально ответственным предприятием, а также признает важность внедрения общепринятых нормам в международной практике, в своей деятельности руководствуется принципами корпоративного управления.

Анализируя факторы внешней социальной ответственности, в условиях рыночной экономики честность и доверие являются наиболее

важными этическим качеством в ООО ТД «Король сыров». Поведение организации основывается на этических нормах, честности, равенства и добросовестности. Эти этические нормы подразумевают заботу о людях, животных и окружающей среде, а также обязательство реагировать на интересы заинтересованных сторон.

ООО ТД «Король сыров» рассматривает охрану труда и здоровья работников предприятия как одно из приоритетных направлений работы.

На предприятии в соответствии со статьей 218 Трудового кодекса создан комитет по охране труда, в который на паритетной основе входят представители работодателя и представители выборного органа первичной профсоюзной организации.

ООО ТД «Король сыров» ежегодно проводит анализ производственного травматизма, разрабатывает мероприятия по его снижению (недопущению).

Работники предприятия обеспечиваются производственными и санитарно-бытовыми помещениями в соответствии с действующими нормативами.

Системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов, доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования, устанавливаются коллективными договорами, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Индексация заработной платы производится в порядке, установленном коллективным договором, локальными нормативными актами. Заработная плата работникам предприятия выплачивается не реже, чем каждые полмесяца в дни, установленные коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка, трудовым договором. В случае задержки выплаты заработной платы в установленные сроки

работодатели несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации

В организации уделяется внимание развитию кадров через обучение и повышение квалификации. Специалисты в области сельского хозяйства должны знать множество юридических особенностей своей работы, а также должны хорошо разбираться в биологии и современных методах ведения сельского хозяйства. Научно-технический прогресс делает сельское хозяйство более эффективным, а специалистам необходимо уметь правильно работать с новинками. Именно поэтому специалистам данной сферы проходят регулярно курсы повышения квалификации по сельскому хозяйству.

Особое внимание ООО ТД «Король сыров» уделяет обеспечиванию гарантированного социального пакета для своих работников, членов их семей и пенсионеров, ведет активную работу по созданию достойных условий труда. ООО ТД «Король сыров» реализует внутренние программы для персонала: добровольного медицинского страхования, поддержки молодых специалистов, образовательные программы, направленные на рост уровня квалификации персонала, программы, обеспечивающие достойные условия труда сотрудникам.

ООО ТД «Король сыров» при наличии достаточных собственных средств через коллективные договоры предусматривает оказание следующих видов социальной помощи:

- помощь сотрудникам пенсионного возраста денежной и натуральной величине и другое;
- помощь в оплате жилья сотрудникам предприятия
- финансовая поддержка многодетных, молодых семей, одиноких родителей;
- материальное поощрение при выходе на пенсию работников, имеющих особые заслуги перед предприятием;

– дотацию на питание и компенсацию расходов на транспортные услуги;

– в случае гибели работника предприятия на производстве, а также смерти инвалида, инвалидность которого наступила вследствие трудового увечья (профзаболевания), – оплату расходов, связанных с погребением, в соответствии с действующим законодательством РФ; выплату семье погибшего (умершего), проживавшей совместно с ним, единовременного пособия в размере не менее его трехмесячного среднего заработка.

Рассмотрим факторы внешней социальной ответственности предприятия:

Содействие охране окружающей среды. Безусловным приоритетом при ведении основной деятельности для ООО ТД «Король сыров» являются обеспечение такого уровня безопасности, при котором воздействие на окружающую среду, персонал и население в ближайшей и отдаленной перспективе позволяет сохранять природные системы, поддерживать их целостность и жизнеобеспечивающие функции. Решая вопросы культуры и эстетики, соблюдения норм промсанитарии и охраны труда, производится работы по благоустройству и озеленению территории.

Взаимодействие с местным сообществом и местной властью. Между ООО ТД «Король сыров» и органами власти существует межведомственное взаимодействие, которое осуществляется путем обмена документами и информацией, необходимыми для предоставления социальных услуг гражданам и социального сопровождения. Предприятие обеспечивает раскрытие информации в объеме и порядке, предусмотренном действующим законодательством, внутренними документами ООО ТД «Король сыров» и утвержденной информационной политикой.

Спонсорство и корпоративная благотворительность; помощь сотрудников коллектива. Безвозмездная передача товаров, а также безвозмездное выполнение работ, оказание услуг в рамках

благотворительной деятельности в соответствии с Федеральным законом от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». ООО ТД «Король сыров» безвозмездно передало дому инвалидов одежду на общую сумму 100 000 руб. Никаких встречных обязательств перед предприятием у дома инвалидов нет. Также предприятие помогает в проведение культурных и спортивных мероприятий, оказывает помощь детским домам и образовательным учреждениям, обществам ветеранов.

Готовность участвовать в кризисных ситуациях. Так как ООО ТД «Король сыров» подведомственно Министерству труда и социальной защиты РФ, то в случае возникновения кризисных ситуаций будет, как и все органы власти всех уровней вовлечено в решение наступивших проблем.

Ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров). ООО ТД «Король сыров» считает важным аспектом ответственности – лояльность и честность во взаимоотношениях с клиентами.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ корпоративной социальной ответственности – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Структура стейкхолдеров организации в таблице 23.

Таблица 23 – Стейкхолдеры ООО ТД «Король сыров»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Сотрудники ООО ТД «Король сыров»	Местное население
Собственники	Экологические организации
Подрядчики	
Поставщики	

Как видим из таблицы, основная часть стейкхолдеров предприятия – прямые. ООО ТД «Король сыров» традиционно придает большое значение созданию безопасных условий труда для сотрудников, разрабатывая и



реализуя комплексы программ по улучшению условий и охраны труда, улучшению санитарных и бытовых условий на производстве.

Структура программ корпоративной социальной ответственности составляет портрет компании рассмотрена в таблице 24. Выбор программ, а, следовательно, структура корпоративной социальной ответственности зависит от целей предприятия и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

Таблица 24 – Структура программы КСО ООО ТД «Король сыров»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации	Ожидаемый результат
Экзамен по технике безопасности	Безопасность труда	Персонал, сотрудники, руководители	Каждые три месяца	Сокращение несчастных случаев на производстве
Обучение сотрудников для повышения их квалификации	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников
Заключение договора страхования по ДМС сотрудников	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	Персонал, сотрудники, руководители	Ежегодно	Сотрудники будут иметь полис ДМС
Помощь в оплате жилья сотрудникам предприятия	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение качества жизни сотрудников за счет материальной помощи
Благотворительные цели	Благотворительность	Общество и общественные организации	1 раз в 2 года	Благотворительная помощь

В таблице 25 представлены основные затраты клиники ООО ТД «Король сыров» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 25 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Стоимость реализации на план. период, тыс. руб.
1	Безопасность труда	50
2	Поддержание социальной значимости заработной платы	250
3.	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	350
4.	Развитие персонала	120
5.	Пакет социальных услуг:	350
6.	Охрана окружающей среды	80
7.	Благотворительность	170
8.	Спонсорство	60
	ИТОГО:	1430

Все перечисленные мероприятия не принесут значительных убытков для организации и имеют определенную важность для разных сфер общества и для предприятия в целом.

Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

1. программа КСО соответствует целям ООО ТД «Король сыров» преобладает внешняя КСО;
2. программы КСО отвечают интересам стейкхолдеров.

В результате можно сделать вывод о том, что мероприятия КСО, реализуемые ООО ТД «Король сыров» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

## **Заключение**

Прибыль выступает важнейшими показателями эффективности работы предприятия и оказывают прямое влияние на величину чистых активов. Также прибыль используется в целях оценки заинтересованными лицами при принятии различных управленческих и инвестиционных решений.

Показатели прибыли характеризуют практически все аспекты деятельности предприятия: производительность труда, степень использования основных средств, трудовых, материальных и денежных ресурсов, себестоимость реализованной продукции, ее качество, объем и цены реализации продукции и т.д.

Грамотно проведенный анализ прибыли предприятия позволит повысить обоснованность планирования и жесткости нормативов управления, дать оценку достоверности учета и оперативности контроля, а также будет способствовать обеспечению эффективной и бесперебойной организации деятельности. Сравнительная характеристика методик анализа прибыли показала, что большинство авторов единодушны в отношении методики анализа прибыли предприятия.

ООО Торговый Дом «Король сыров» зарегистрировано 25.03.2015 по адресу: 620039, Свердловская область, город Екатеринбург, переулок Никольский, дом 1. Размер Уставного Капитала 205 000,00 руб. ИНН 6678058320, ОГРН 1156678005076.

Руководителем организации является: Директор - Семькина Вера Николаевна. Основным направлением деятельности является «торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами, и жирами».

В результате расчета и анализа ряда коэффициентов, характеризующих деятельность ООО Торговый Дом «Король сыров», выявлены представленные ниже негативные тенденции:

1. По состоянию на последнюю отчетную дату финансовая устойчивость ООО Торговый Дом «Король сыров» может быть подвергнута критике по причине высокой величины заемного капитала, удельный вес которого превысил 50%.

2. Абсолютная ликвидность ООО Торговый Дом «Король сыров» нарушена - имеется дефицит денежных средств.

В целом, по результатам анализа выявлено снижение выручки, что негативно отражается на финансовых результатах предприятия. Также отмечено снижение некоторых показателей рентабельности, следовательно, необходимо искать способы роста доходов и снижения расходов.

Направления повышения прибыли ООО Торговый Дом «Король сыров»:

1. Перевод бухгалтерской службы на аутсорсинг.

С целью снижения затрат предлагается выведение бухгалтерской службы на аутсорсинг. Человеческий фактор играет важную роль в непрерывном функционировании бухгалтерской службы. Проблемы с больничными, отпусками, прогулами или нелояльностью сотрудников зачастую подрывают качество бухгалтерского и налогового учета, что сказывается на достоверности регламентированной отчетности.

2. Снижение коммерческих и управленческих расходов.

Коммерческие расходы ООО Торговый Дом «Король сыров» объединяют затраты, которые связаны с отгрузкой и реализацией товаров.

Снижение затрат на транспортировку можно реализовать за счет поиска новой транспортной компании с более низкой тарифной сеткой. В Приморском крае присутствует большое количество транспортных компаний готовых предоставить свои услуги с определенными скидками или льготными предложениями, например компания ООО «Транспортная компания». Именно поэтому снижение затрат на транспортировку готовой продукции до потребителей не представляется невыполнимой задачей.

С целью сокращения рекламных расходов предлагается отказаться от недостаточно эффективных рекламных проектов.

Управленческими считаются те расходы ООО Торговый Дом «Король сыров», которые не относятся напрямую ни к коммерческой, ни к производственной деятельности предприятия. Это расходы административного порядка: оплата труда сотрудников отдела кадров, юридической службы; затраты на услуги связи, отопление и освещение помещений непроизводственного назначения; командировочные расходы и так далее. Данные затраты входят в состав себестоимости и отдельно не выделяются.

Снижение затрат на межрегиональные перевозки предполагается за счет заключения договора с уже выявленной компанией.

Что касается командировочных расходов, то их сокращение предполагается за счет заключения прямого договора с авиакомпанией. В случае наличия договора между авиаперевозчиком и предприятием, последнее может рассчитывать на:

- льготные тарифы на перевозку сразу после подписания договора;
- накопительную систему скидок, которая устанавливается за объем перевозок (в рублях).

Так, одна из ведущих авиакомпаний на российском рынке предлагает корпоративным клиентам 10% скидки на все перелеты при достижении объема перевозок в 300 тыс. р.

Что касается проживания, то предлагается ограничение категории отеля до 4\* и заключение прямых договоров с отелями.

### 3. Внедрение системы скидок для оптовых покупателей.

Компания, предоставляющая скидку своим покупателям, демонстрирует заботу, уважение и повышенный интерес к ним, что чаще всего провоцирует их лояльность к компании. А лояльность покупателя стоит дороже денег.

Основная задача систем скидок, направленных на привлечение новых покупателей, заключается в формировании в некоторый промежуток времени таких условий, которые бы обеспечивали заинтересованность и побуждали покупателя обратиться именно к этому продавцу.

Таким образом, в результате предложенных рекомендаций улучшаются финансовые результаты и увеличиваются показатели рентабельности, следовательно предложения эффективны.

## **Список использованных источников**

1. Арсанова, П.Х. Прибыль, как один из показателей финансового результата организации // П.Х. Арсанова, в сборнике: Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 174–177.
2. Галкин, А.А. Значение прибыли и убытка в экономическом цикле предприятия // А.А. Галкин, актуальные вопросы экономических наук. – 2017. – № 57. – С. 158–163.
3. Ильина, Т.В. Прибыль и рентабельность предприятия – основные аспекты // Т.В. Ильина, Вестник современных исследований. – 2017. – № 1–2 (4). – С. 41–50.
4. Колчева, Е.С. Управление прибылью и рентабельностью на предприятии // Е.С. Колчева, Экономика и социум. – 2018. – № 1 (44). – С. 428–430.
5. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие. // В.В. Ковалев, – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2016. – 333 с. ISBN 978-5-482-01505-6. [19]
6. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. // Г.В. Савицкая, учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с. [18]
7. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. // А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с. ISBN 978-5-16-003068-5. [21]
8. Берзон, Н. И. Корпоративные финансы : учебное пособие для вузов. // Н.И. Берзон, – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 212 с. ISBN 978-5-534-10189-8.
9. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. // Т.И. Григорьева – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 486 с. ISBN 978-5-534-02323-7.
10. Исраилова, З.Р. Анализ деятельности (портфельный анализ) и финансового состояния предприятия // З.Р. Исраилова, Актуальные вопросы

современной экономики. – 2020. – № 11. – С. 904-910.

11. Глухова, И.М. Прибыль, рентабельность организации и факторы, их определяющие // И.М. Глухова, Е.А. Карловская. – 2018. – С. 241–244.

12. Никулина, А.Н. Цели и задачи анализа прибыльности и рентабельности предприятия // А.Н. Никулина, В сборнике: Механизм обеспечения конкурентоспособности и качества экономического роста региона в условиях модернизации экономики. Сборник статей Международной научно–практической конференции. – 2018. – С. 161–164.

13. Кириченко, Т.Т. Финансовый менеджмент. // Т.Т. Кириченко, – М.: изд-во Дашков и К, 2018. – 484 с. ISBN 978-5-394-01996-8.

14. Анфиногенова, М.А. Основные пути увеличения прибыли и рентабельности предприятия // М.А. Анфиногенова; под редакцией Г.С. Мерзликиной. В сборнике: Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике. – 2018. – С. 38–40.

15. Кулаков, П.П. Прибыль организации как результат экономической деятельности // П.П. Кулаков; ответственный редактор И.Л. Сурат. В сборнике: Практический маркетинг материалы III студенческой международной научно–практической конференции. Московский экономический институт. – 2018. – С. 42–45.

16. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 // Российская газета. – 2020. – N 144.

17. Банкротство и финансовое оздоровление субъектов экономики : монография // А. Н. Ряховская [и др.] ; под редакцией А. Н. Ряховской. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 153 с.

18. Лазарева, Г.И. Управление формированием и использованием прибыли организации: учебное пособие. // Г.И. Лазарева, – Ставрополь: Издательско–информационный центр «Фабула», 2017. – 150 с.

19. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) :



Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст.410.

20. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум. –// Л.В. Донцова, М.: Изд-во «Дело и сервис», 2018. – 160 с.

21. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие.// И.Т. Абдукаримов, – М.: ИНФРА–М, 2018. – 214 с.

22. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник// А.Д. Шеремет, – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

23. Екимова, К. В. Финансовый менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата.// К.В. Екимова, – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 381 с.

24. Баженов, Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособие.// Ю.К. Баженов, – М.: ИНФРА–М, 2018. – 95 с.

25. Воробьева, И.П. Государственное регулирование национальной экономики : учебное пособие // И.П. Воробьева, науч. ред. Ю.С. Нехорошев. – Томск : Издательский дом ТГУ, 2021. – 292 с.

26. Гюльназарян, Ю.В. Пути и методы регулирования величины и структуры прибыли организации// Ю.В. Гюльназарян, Стратегии бизнеса. – 2018. – № 5 (49). – С. 15–18.

27. Диденко, В.Ю. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: учебник. // В.Ю. Диденко, – М.: ИНФРА–М, 2020. – 347 с.

28. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата // А.Н. Жилкина – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 285 с.

29. Ибрагимова, А.Х. Сущность и учет прибыли как финансового результата деятельности // А.Х. Ибрагимова, Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 3–9. – С. 55–58.

30. Казакова, Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес : учебник для вузов. // Н.А. Казакова, – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 233 с.

31. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 135 с. Порядок формирования и виды прибыли организации // Н. А. Кулагина, А.Д. Курамшина, Аллея науки. – 2018. – Т. 5. – № 5 (21). – С. 604–608.

32. Курамшина, А.Д. Порядок формирования и виды прибыли организации// А.Д. Курамшина, Аллея науки. – 2018. – Т. 5. – № 5 (21). – С. 604–608.

33. Максудова, Ф.С. Прибыль – основной показатель финансово-экономической деятельности организации // Ф.С. Максудова, под общей редакцией Р.А. Абдуллаева. Сборник научных трудов. – 2018. – С. 345–349.

34. Мануйленко, В.В. Управление прибылью организации.// В.В. Мануйленко, Т.А.Садовская – Учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2016 – 312 с. ISBN 978-5-279-03569-4.

35. Незамайкин, В. Н. Финансовый менеджмент : учебник для бакалавров.// В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова – Москва:Издательство Юрайт, 2019. – 467 с.– (Бакалавр. Академический курс).– ISBN 978-5-9916-3638-4.

36. Новичкова, О.В. Направления максимизации прибыли в организации// О.В. Новичкова, ответственный за выпуск Е.А. Галиуллина. В сборнике: Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах. Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. – 2018. – С. 120–123.

37. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов./ Т.В. Погодина – Москва : Издательство Юрайт, 2018. – 351 с.– Бакалавр (Прикладной курс).– ISBN 978-5-534-03375-5.

38. Предпринимательство: учебник для вузов // под. Ред. Проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2020. – 735 с.
39. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для вузов.// Е.Е. Румянцева, – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 381 с.
40. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : // Г.В. Савицкая, учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 608 с. ISBN 978-5-16-103352-4.
41. Севек, Р.М. Использование чистой прибыли организации // Р.М. Севек, В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей XVI Международной научно–практической конференции: в 2 ч. 2018. – С. 108–111.
42. Сторчак, Е.Ю. Прибыль как основной финансовый результат деятельности коммерческой организации // Е.Ю. Сторчак, // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 3. – С. 134–139.
43. Терловая, В.И. Анализ деловой активности предпринимательства в системе комплексного анализа финансового состояния предприятия // В.И. Терловая, Вектор экономики. – 2019. – № 2 (32). – С. 68.
44. Тронов, В.И. Прибыль как основной финансовый результат деятельности организации // В.И. Тронов, В сборнике: Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. Сборник статей VIII Международной научно–практической конференции. – 2018. – С. 18.
45. Федеральная служба государственной статистики. Финансы организаций. – <https://rosstat.gov.ru/folder/11192> (дата обращения 05.04.2021г)
46. Чараева, М.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: ИНФРА–М, 2021. – 240 с. ISBN 978-5-16-010828-5.
47. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. профессора Н.А. Сафронова. – М.: Юрист, 2018. – 608 с.

# Приложение А (справочное) Бухгалтерский баланс активов предприятия

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказов Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н,  
от 06.04.2015 № 57н)

## Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г.

Организация ООО Торговый Дом «Король сыров»  
Идентификационный номер налогоплательщика 620039, Свердловская обл, город Екатеринбург,  
Вид экономической деятельности перулок Никольский, дом 1  
Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_  
Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_ по ОКПО \_\_\_\_\_  
ИНН \_\_\_\_\_ по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710001		
20	03	2021
6678058320		
46.33		
384 (385)		

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)  
Местонахождение(адрес) \_\_\_\_\_  
торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и  
жирами

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2020 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2018 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	109	155	205
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	17171	22325	21652
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	17280	22480	21857
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	506306	308954	280238
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3525	1053	4131
	Дебиторская задолженность	1230	659589	636365	741640
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	13890	44950	31940
	Прочие оборотные активы	1260	562	20	20
	Итого по разделу II	1200	1183872	991342	1057969
	<b>БАЛАНС</b>	1600	1201152	1013822	1079826

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2020 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2018 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	205	205	205
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	515465	383630	261205
	Итого по разделу III	1300	515670	383835	261410
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	50000	441998	50000
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	50000	441998	50000
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	37	38	515000
	Кредиторская задолженность	1520	629720	182967	253416
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540	5725	4984	
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	635482	187989	768416
	<b>БАЛАНС</b>	1700	1201152	1013822	1079826

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 "20" \_\_\_\_\_ марта 2021 г.

## Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

# **Приложение Б** (справочное) Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2020 г.

(в ред. Приказа Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н)

## **Отчет о финансовых результатах** за 12 месяцев 2020 г.

Организация <u>ООО Торговый Дом «Король сыров»</u>		Форма по ОКУД	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	20 03 2021
Вид экономической деятельности <u>620039, Свердловская обл, город Екатеринбург, переулок Никольский, дом 1</u>		по ОКПО	
ИНН		по ОКВЭД	6678058320
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКФС	46.33
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384 (385)

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 12 мес. 2020 г. <sup>3</sup>	За 12 мес. 2019 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	5289713	5619790
	Себестоимость продаж	2120	( 4626310 )	( 4823020 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	663403	796770
	Коммерческие расходы	2210	( 427964 )	( 554700 )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	235439	242070
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	1019	1279
	Проценты к уплате	2330	( 18528 )	( 37444 )
	Прочие доходы	2340	15982	10918
	Прочие расходы	2350	( 67695 )	( 60710 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	166217	156113
	Текущий налог на прибыль	2410	( 34381 )	( 33689 )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	131836	122424

# **Приложение В** (справочное) Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2019 г.

(в ред. Приказа Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н)

## **Отчет о финансовых результатах** за 12 месяцев 2019 г.

Организация <u>ООО Торговый Дом «Король сыров»</u>		Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО		0710002	
Вид экономической деятельности <u>620039, Свердловская обл, город Екатеринбург, перевлок Никольский, дом 1</u>		ИНН		20	03 2020
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКВЭД		6678058320	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКПФ/ОКФС		46.33	
		по ОКЕИ			
				384 (385)	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 12 мес. 2019 г. <sup>3</sup>	За 12 мес. 2018 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	5619790	5335706
	Себестоимость продаж	2120	( 4823020 )	( 4614026 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	796770	721680
	Коммерческие расходы	2210	( 554700 )	( 513464 )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	242070	208216
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	1279	414
	Проценты к уплате	2330	( 37444 )	( 35259 )
	Прочие доходы	2340	10918	77719
	Прочие расходы	2350	( 60710 )	( 114749 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	156113	136341
	Текущий налог на прибыль	2410	( 33689 )	( 28117 )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	122424	108224